ÇERÇEVE

YIL: 27 SAYI: 94 KASIM - ARALIK 2019 | 2 AYLIK İŞ DÜNYASI ve GÜNCEL EKONOMİ DERGİSİ | ISSN - 1303 - 7501 | musiad.org.tr

TURİZM PAZARININ PARLAYAN YILDIZI:
TÜRK MUTFAK SANATI VE GASTRONOMİ

DİJİTAL GELECEK

MÜSİAD VİZYONER '19

HALİÇ KONGRE MERKEZİ
27 KASIM 2019

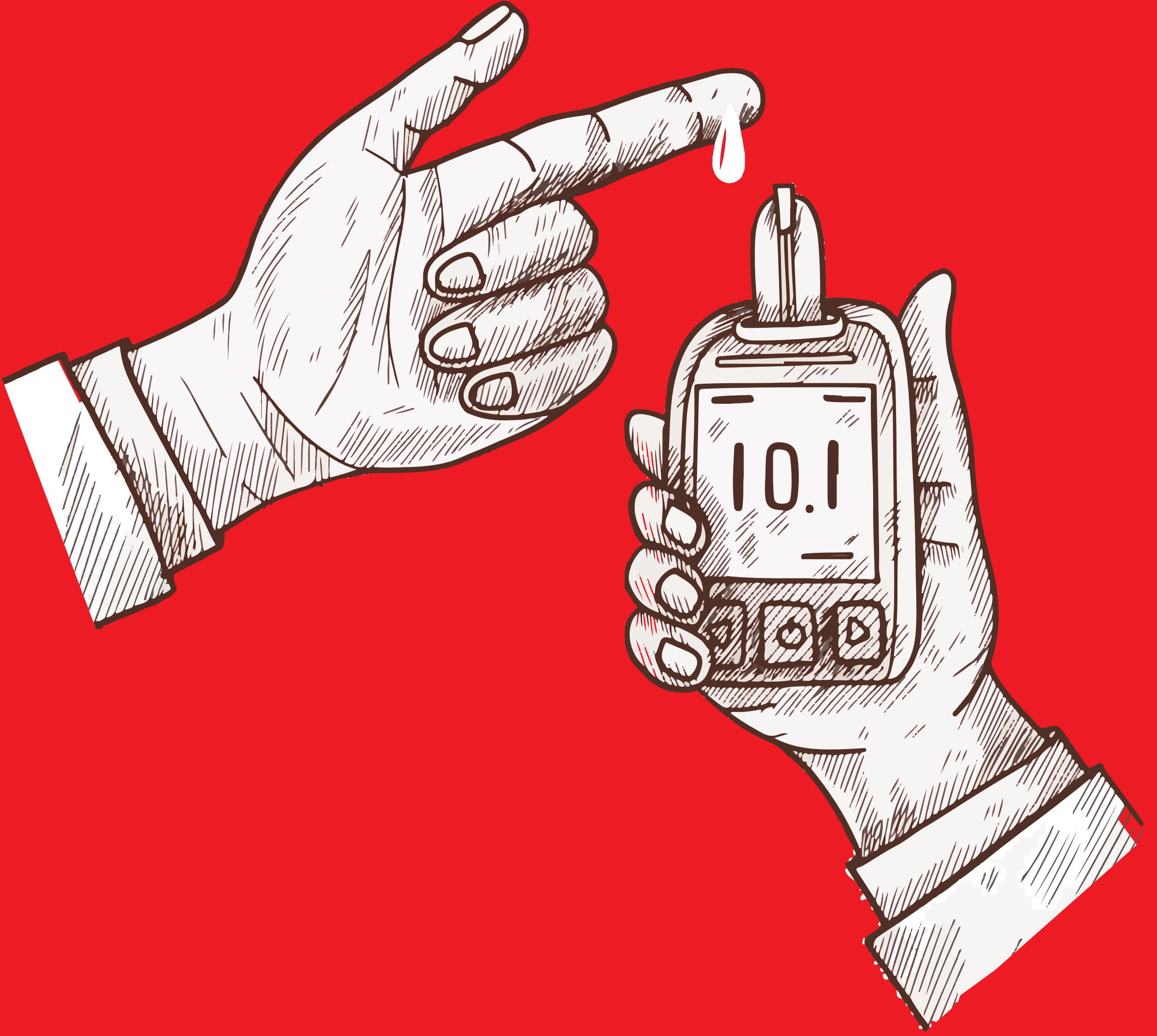
ULUSLARARASI KARDEŞLİĞİN SİMGESİ:
MAARİF VAKFI

BOSNA'DA FATA ORLOVİÇ'İN
ZAFERİ



MÜSİAD, BOSNA HERSEK ÜZERİNDEN AVRUPA'YA AÇILIYOR

BAH



ŞEKER (TİP 2 DİYABET) HASTALIKLARI İLE
İNSÜLİNDEN ve İLAÇLARDAN
KURTULABİLİRSİNİZ



TOSİ



GELECEĞİN SANAYİ SİTELERİNİ İNŞA EDİYOR

"Builds industry of the future"

ÇERÇEVE

İçindekiler

Yıl: 27 Sayı: 94 - Kasım - Aralık 2019

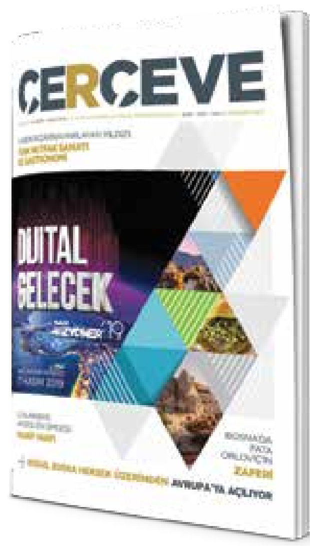
BU SAYI











MÜSİAD

MÜSİAD Adına Sahibi Genel Başkan
Abdurrahman KAAN

Kültür Ekonomileri, Medya ve Penetrasyon Komitesinden Sorumlu Üst Kurul Başkanı
Av. Kerim ALTINTAŞ

Kültür Ekonomileri, Medya ve Penetrasyon Komitesi Başkanı
Fatih UYSAN

Genel Yayın Yönetmeni
İbrahim ÇUKUR

Yazı İşleri Sorumlusu
Muhammet Furkan GÜMÜŞ

Yayın Yönetim
Abdullah PARLAR, Muhammet Efe IŞIK,
Neslihan ÖZDEMİR, Ömer BEKTAŞ, İsmail Okan UKAV

GENEL MERKEZ
Ataköy 7-8-9-10 Mah. Çobançesme E5 Yanyol Cad. No:4 Bakırköy, 34158 İstanbul
T: +90 (212) 395 33 45 **F:** +90 (212) 395 00 01

YAYIN KURULU
Av. Kerim ALTINTAŞ
Fatih UYSAN
İbrahim ÇUKUR
Muhammed Furkan GÜMÜŞ
Abdullah PARLAR

YAYIN YÖNETİM

cubemedya
YAYINCILIK

Grup Yayın Direktörü Mustafa Özkan
Yayınlar Koordinatörü Merve Ay
Editör Serdar Ergün
Sanat Yönetmeni Cüneyt Mert
İllüstrasyon Merve Aktaş
Grup Ticari İşler Direktörü Ömer Arıcı
Reklam Satış Müdürü Mustafa Yalçınkaya
Reklam Satış Yöneticisi Şeyma Fidan
reklam@cubemedya.com
Finans Sorumlusu Mine Demirkan

CubeMedya Yayıncılık Tanıtım Organizasyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Koşuyolu Mah. Katip Salih Sok.
No: 48/1 Kadıköy / İSTANBUL
T: 0216 325 25 52 **F:** 0216 315 25 00

YAYIN TÜRÜ 2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

BASKI Matsis Matbaa
Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Caddesi
No:51 34290 Sefaköy/İSTANBUL
Tel: 0212 624 21 11

Türkiye, Ekonomide Dengelenme Süreci Yaşıyor



Abdurrahman Kaan

MÜSİAD Genel Başkanı

Merhaba,

Değerli okurlarımız, sonbaharın bereketini ve kış mevsimini anımsatan ilk esintileri yaşadığımız şu günlerde hepinizi en kalbi duygularımla şahsım ve tüm MÜSİAD üyeleri adına muhabbetle selamlıyorum. Sizlerin de bildiği üzere derneğimiz, kurulduğu ilk günden beri üyelerinin özverili çalışmaları ve devletimizin eşsiz desteğiyle ülkemizin aydınlık yarınlara ulaştırılması için çalışıyor. Öyle ki ekonomimize fayda sağlayacak her alanı en ince ayrıntısına kadar değerlendiriyor ve faaliyetlerimizi bu minval doğrultusunda gerçekleştiriyoruz.

Kurumsal yayın organımız olan *Çerçeve* dergisi de bu anlayışımızın en somut örneklerinden bir tanesi. Dergimizin her sayısında ekonomimize merhem olabilecek konuları masaya yatırıyor, bunlar hakkındaki çalışmalarımızı siz değerli okurlarımızın dikkatine sunuyoruz. Elinizde bulunan 94'üncü sayımız da sözünü ettiğim hedef doğrultusunda kurgulandı.

Güncel gelişmeler kapsamında ekonomiden söz edecek olursak ülke olarak dengelenme sürecinde olduğumuzu söyleyebilirim. Öyle ki geçtiğimiz yılın aynı döneminde 33 milyar dolar olarak belirlenen cari açık, bu yılın ocak-temmuz döneminde 1,7 milyar dolara geriledi. Ayrıca, ihracatımızın ithalatı karşılama oranı da yüzde 84'e ulaştı. Yine söz konusu bu süreçte politika faizi, gelen indirim kararlarıyla yüzde 16,5'e çekilirken enflasyon oranı da eylül ayı itibarıyla yüzde 9,25'e kadar geriledi. Önümüzdeki süreçte alt seviyelere ineceğine inandığım faiz oranlarının ise yatırımlara olumlu yansıyacağı kanaatindeyim.

Şüphesiz yakın zamanda gerçekleşen ve her şeyden önce düşünmemiz gereken en önemli konu ise kahraman Mehmetçiğimizin Suriye'nin kuzeyinde başlattığı Barış Pınarı Harekâtı. Şanlı ordumuz bu vesileyle bölgesinde huzur ve güvenliğin oluşturulması adına güçlü bir irade ortaya koymuş oldu. Sahada aldığı güzel neticelerin ardından masada da önemli bir başarıya imza atan Türkiye, sınırlarındaki tehdidin bertaraf edilmesi ve bölgesinde barışın hâkim kılınması adına da ciddi bir adım attı.

Ülkemiz, gerçekleştirdiği anlaşma ile vatanımızda misafir ettiğimiz Suriyeli kardeşlerimiz başta olmak üzere, çevre ve bölge coğrafyasına da umut aşıladı. Asırlardır süregelen bir geleneğin devamı olan devletimiz, vatanının içinde veya dışında yaşayacağı her türlü sıkıntıya karşı dimdik durabildiğini tüm dünyaya göstermiş oldu. Dergimiz vesilesiyle aziz devletimize her alanda bir kez daha muvaffakiyetler diliyorum.

Sevgi ve hoşgörüyle kalın…



Çün doğub tutdu cihan yüzünü hüsnün güneşi
(Dede Ömer Ruşeni - Hat: Davud Bektaş

MEVLİD-İ NEBÎ SAV

HAT-TEZHÎB-MİNYATÜR SERGİSİ

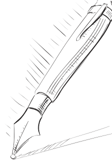
Açılış Saati: 8 Kasım 2019 Cuma Saat 15:00
8 Kasım-20 Aralık 2019
MÜSİAD Genel Merkezi







FSMVÜ Güzel Sanatlar Fakültesi



Türkiye, Türk Mutfak Sanatı-Gastronomi ve Turizmi Harmanlamalı

Değerli Okurlarımız,

Çerçeve dergisinin 94'üncü sayısıyla tekrar huzurlarınızda bulunuyoruz. Uzun soluklu olan dergimiz, ilk sayısından beri ülkemizin hedeflerine katkı sağlayacak şekilde kurgulandı, kurgulanmaya da devam edecek. Dergimizin hazırlığı içerisindeyken Türkiye'nin son yıllarda gerçekleştirdiği en önemli askeri operasyonlardan biri olan Barış Pınarı Harekâtı'na hep birlikte şahitlik ettik. Bu harekât vesilesiyle tekrar görmüş olduk ki vatandaş olarak tüm fikrî ayrılıklarımıza rağmen, mevzu bahis vatan olduğunda tek yürek olabiliyor, böylelikle tüm dünyaya meydan okuyabiliyoruz. Benimsediğimiz bu beraberlik sayesinde Türk Silahlı Kuvvetleri, sahada ciddi bir zafer kazandı. Sonrasında ülke yetkililerimizin gerçekleştirdiği yoğun görüşmeler sonucunda diplomatik anlamda da ciddi bir başarı elde ettik. Şüphesiz bu harekâtın kazananı, bölgenin masum insanları ve Türkiye oldu. Bu vesileyle necip milletimize göstermiş olduğu sağduyu için teşekkürlerimizi arz ediyoruz.

Dergimizin içerik kurgusuna dönecek olursak elinizde bulunan 94'üncü sayımızın kapak konusunu, Türk Mutfak Sanatı-Gastronomi ve Turizm olarak belirledik. Bu bağlamda Doğa Çitçi, Ramazan Bingöl, Muhammet Ali Özeken ve daha birçok alan uzmanı isimden görüş alarak, gastronomi ve turizm sektörlerini harmanladık. Böylelikle Türkiye'deki "gastronomi turizmi" potansiyeline ışık tutmaya çalıştık. Aynı zamanda son yıllarda ön plana çıkmaya başlayan bu turizm dalının, ülke ekonomilerine katkısını ve söz konusu sektörlerde faaliyet gösteren işletmecilere yönelik çeşitli önerileri de sizlerin istifadesine sunduk. Rota başlığı altında ise yemekleriyle ünlü şehirlerimizden olan Gaziantep'e yer vererek kapak konumuzla bir ahenk oluşturmayı amaçladık.
Ülkemizin eğitim alanında çok önemli kuruluşlarından biri olan Türkiye Maarif Vakfı'na MÜSİAD olarak her zaman saygı duyulması ve sahip çıkılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu düşüncemizden hareketle bahsi geçen vakfın faaliyetlerini ve önemini, siz değerli okurlarımıza aktarmaya çalıştık. Bahsettiğim çalışmaları, Türkiye Maarif Vakfı Başkanı Prof. Dr. Birol Akgün'den dinledik. Sayın Akgün'e bizlere aktardığı önemli bilgilerden dolayı ayrıca teşekkürlerimizi sunuyoruz. Dergimizin devamında iş dünyası röportajımızı, ihracat başarısıyla bilinen ve MÜSİAD üyesi olan Pilsan firmasıyla gerçekleştirdik. Pilsan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuzcan Çetinalp, kuruluş hikâyelerini ve ihracat başarılarının arkasında yatan sırları, *Çerçeve* okurları için paylaştı. Tüm bunlarla birlikte her sayımızda olduğu gibi MÜSİAD'ın Türkiye'ye katma değer oluşturma çabalarını ve derneğimizin bu kapsamda gerçekleştirdiği faaliyetleri de gözler önüne serdik.

Elinizde bulunan yeni sayısının kısa bir özetini paylaşmaya çalıştığım dergimiz, yayın hayatına başladığından beri Türkiye'ye fayda sağlayacak konular işlemeyi düstur edindi. Bu vesileyle gelecek sayılarda da bahsettiğim düşünceden taviz vermeyeceğimizin altınız çiziyor, hepinize hayırlı, sağlıklı günler diliyorum. Hoşça kalın, Allaha emanet olun.

İbrahim ÇUKUR
Genel Sekreter



Hirfanlı Gölü, Balık Üretim Merkezi Oluyor

Türkiye'nin en önemli baraj göllerinden Hirfanlı, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesinin bilimsel öncülüğünde balık üretim merkezi hâline geliyor

Hirfanlı Baraj Gölü'nün Kırşehir kıyılarında 2017 yılında Kırşehir Ahi Evran Üniversitesinin (KAEÜ) kurduğu yıllık 10 ton model alabalık üretimi yapılan tesis, burada yatırım yapmak isteyen müteşebbislere öncülük etti. Yaklaşık iki yıldır devam eden üretimin bilimsel verilerinden yararlanan 32 müteşebbis, burada tesis kurmak amacıyla izin için Kırşehir Tarım ve Orman Müdürlüğüne müracaatta bulundu.

İzni çıkan yedi şirket, biner ton kapasiteli tesisler kurmaya başladı. Faaliyete geçen bazı tesisler ve göl kenarındaki mevcut küçük çaplı işletmelerle yıllık 2 bin 486 ton alabalık üretimi yapılıyor. Yeni işletmelerin devreye girmesi ve kapasite artımıyla üretimin ilk etapta 12 bin tona çıkarılması hedefleniyor.

KAEÜ Rektörü Prof. Dr. Vatan Karakaya, "Tesisler tamamen kurulduğunda yaklaşık 12 bin tonluk alabalık üretimi gerçekleşecek. Elde ettiğimiz bilimsel verilere göre, Hirfanlı Gölü'nün Kırşehir bölgesinde yaklaşık 85 bin ton balık kapasitesi var. Bu, yüzeyden ayrılan pay itibarıyla 170 işletme demek. Bir işletme en az 10 kişiyle yürütülüyor. Bu da tam kapasite çalışılırsa bin 700 kişilik istihdam demektir." diye konuştu.

Somon üretimine de başladıklarını aktaran Karakaya, "Üniversitemizin döner sermayesi destek verdi, müteşebbis ruhun tetiklenmesini gerçekleştirdi. Biz 2018 yılında alabalığın yanı sıra somon da üretmeye başladık." şeklinde konuştu.

Karakaya, balığın raf ömrünün jeotermal kaynaklarla uzatılması için de çalışma yaptıklarına işaret ederek, Sürekli Eğitim Merkezinde balık tütsüleme sertifika programları açtıklarını, ayrıca jeotermalle balık kurutma ile ilgili çalışma yürüttüklerini dile getirdi.

Şanlıurfa'nın Coğrafi İşaretleri Avrupa Yolunda

Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Halil Peltek, yaptığı açıklamada Şanlıurfa'nın 27 ürününün coğrafi işaret aldığını, 300'den fazla tespitli yöresel ürüne de tescil almayı hedeflediklerini belirterek "Hem Türkiye'de hem de yurt dışında ürünlerimizi tanıtarak pazar payımızı arttırmak istiyoruz. Şanlıurfa'nın coğrafi işaretlerini Avrupa'ya taşımak için çalışmalar yapıyoruz." dedi. Peltek, coğrafi işaretlerde amacın bir kültürü, bölgeyi, ürünü yapanı ve ürünü korumak olduğunu söyledi. Yöresel ürünlerden çok azına coğrafi işaret alınabildiğini vurgulayan Peltek, şöyle devam etti: "Şanlıurfa'nın yöresel tatlarının birçoğu taze ve hemen sofraya sunulacak türden ürünler. Biz henüz bu ürünlerin konservesini, dondurulmuşunu yapıp profesyonel anlamda ticarete girmiş değiliz. Kültürümüzde ve yöremizde 'Yemek satmayız, ikram ederiz' anlayışı hâkim ancak global dünyada artık hem ikramımızı yapıp hem de ticari olarak payımızı almamız gerekiyor. Bu amaçla çalışmalar yürütüyoruz. "Peltek, "Bugüne kadar çiğ köftemizden sadeyağımıza, şıllık tatlımızdan ciğer kebabımıza kadar yöresel ürünlerimiz coğrafi işaret tescili aldı. Bu ürünlerimizi yurt dışında da tanıtmayı hedefliyoruz." değerlendirmesinde bulundu.



Tarımsal Hava Tahmini Uygulaması, Hizmete Girdi

Tarım ve Orman Bakanlığı Meteoroloji Genel Müdürlüğünce çiftçilerin ekim, dikim, gübreleme, sulama, ilaçlama, hasat, hayvansal üretim gibi faaliyetlerinde ve planlamalarında yardımcı olması amacıyla Tarımsal Hava Tahmini internet sayfası hazırlandı. Tarımsal üretimde meteorolojik şartların büyük önemi bulunuyor. Kuraklık, sel, don, dolu ve fırtına gibi meteorolojik faktörler çiftçilerin gelir düzeyini doğrudan etkiliyor. Hazırlanan sayfayla üreticilerin meteorolojik şartlara ilişkin önceden bilgi sahibi olarak zamanında tedbir alabilmesi, böylece en az zararla veya hiç zarar görmeden süreci atlatabilmesi hedefleniyor. "tarim.mgm.gov.tr" uzantısından ulaşılabilen sayfada, tarımsal üretim faaliyetlerinde ve tarımsal araştırmalarda ihtiyaç duyulan meteorolojik tahminler ve bilgiler yer alıyor. Sayfada, genel tahminler yanında, ilçe bazlı tarımsal hava tahminleri de yayımlanıyor. Güncel ve gerçekleşen hava durumu bilgilerinin verildiği sayfada; üç saatlik ve beş günlük hava tahminleri, meteorolojik uyarılar ve zirai don riski uyarıları gibi tarım sektörü için önem taşıyan bilgiler paylaşılıyor.



İhracatın Gözdesi: Kula Leblebisi

Manisa'nın Kula ilçesinde yöreye özgü parlak nohutların kendir çuvallarda dinlendirilmesi ve üç aşamalı kavrulmasıyla elde edilen Kula leblebisi, iç pazarın yanı sıra Orta Doğu ve Balkan ülkelerinden de talep alıyor. İlçede asırlık bir gelenek olan leblebi üreticiliği yaklaşık 60 işletmede sürdürülüyor. Yılda ortalama 2 bin 400 ton nohudun leblebiye dönüştüğü Kula'da, ürünün yaklaşık bin 600 tonu iç piyasaya satılıyor, 800 tonu ise Balkan ve Orta Doğu ülkelerine ihraç edilerek ilçe ekonomisine 3 milyon dolar civarında katkı sağlanıyor. Kula'da ticaret ve sanayi odası olmadığı için en yakın ilçe Salihli'nin ticaret ve sanayi odasına bağlı olan leblebi üreticileri, leblebinin coğrafi tescil alması için iki yıl önce Salihli Ticaret ve Sanayi Odası ile Türk Patent ve Marka Kurumuna başvurdu. Temmuz ayında sonuçlanan başvurunun ardından tadı, kokusu, üretiminde kullanılan nohudun doğallığı ve parlaklığı gibi özellikleriyle Türkiye'deki diğer leblebi türlerinden ayrılan Kula leblebisi, coğrafi işaret almaya hak kazandı.





Türk Reasürans AŞ Kuruldu



T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, reasürans kapasite ihtiyacının karşılanması için Türk Reasürans AŞ'yi kurdu. Şirketin Genel Müdürlüğüne Selva Eren atandı



Türk Reasürans AŞ, Yeni Ekonomik Program kapsamında "Ekonomik Dengelenme" ve "Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme" hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sunmak, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini arttırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacı ile faaliyete geçti. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda yapılan düzenleme ile hizmet verecek olan Türk Reasürans AŞ, sigorta sektöründeki stratejik hedeflerini; Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini arttırmak, yurt dışına aktarılan reasürans primlerinin yurt içinde kalmasını sağlamak, kamu menfaatlerinin risk yönetimini yapılandırarak gerekli reasürans düzenlenmelerini gerçekleştirmek olarak belirledi. Doğal afet riskleri havuzunun yönetimi görevini üstlenecek olan Türk Reasürans AŞ'nin maliyet avantajı oluşturması ve havuza yerli reasürans kapasitesi sağlaması planlanıyor. Bununla birlikte "Ulusal Doğal Afet Modelleme" çalışmaları ile havuzun ek teminatlarla yapılandırılması ve en verimli şekilde kullanımı amaçlanıyor. Ayrıca Türk Reasürans AŞ'nin tarım sigortaları havuzu için yerli reasürans kapasitesinin arttırılmasına katkı sunması hedefleniyor. Global bir marka olma hedefi ile yola çıkan ve İstanbul Finans Merkezi'nin gelişimine de katkı sağlayacak Türk Reasürans AŞ'nin kuruluşu ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Reasürans AŞ Genel Müdürü Selva Eren, "Hazine ve Maliye Bakanlığının stratejik hedeflerine ulaşması konusunda Türk Reasürans olarak alacağımız sorumluluk ile sürdürülebilir ekonomik büyümeye ve sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacağız. Türk Reasürans piyasası ihtiyaçları doğrultusunda kapasite artışı sağlayacak ve esnek reasürans çözümlerimiz ile sigorta sektörü paydaşlarının aradığı taze kan olacağız." ifadelerini kullandı.





TEKNOFEST İSTANBUL, Dünyaya Örnek Oldu

Türkiye'nin teknoloji buluşması TEKNOFEST İstanbul, bu yıl ikinci kez gerçekleştirildi. Etkinliklere birçok ülkeden yüksek sayıda katılım sağlandı

İstanbul Havacılık Uzay ve Teknoloji Festivali (TEKNOFEST İstanbul), bu yıl da geniş kesimleri teknolojiyle buluşturdu. Etkinliği kaçırmak istemeyen çok sayıda veli ve öğretmen, öğrencileri için festival alanının yolunu tuttu. Bu yıl ikincisi gerçekleştirilen program, 1 milyon 720 bin ziyaretçisiyle dünyanın en büyük havacılık festivali unvanını da kazanmış oldu. TEKNOFEST İstanbul'u, 2009'da İngiltere'de düzenlenen ve 1 milyon 344 bin ziyaretçisi olan Bournemouth Airshow takip ediyor.

410 Metre Alan Kullanıldı

Geçen yıl 550 bin kişinin katıldığı programın ziyaretçi sayısı bu yıl üç kattan fazla arttı ve etkinlikler için toplam 410 bin metrekare alan kullanıldı. Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde gerçekleştirilen festivale, yedi bakanlık, dört başkanlık, 11 üniversite, 10 medya kuruluşu ve 24 kurum paydaş olarak destek verdi. Bu paydaşlar, 115 stantta etkinlik gerçekleştirdi. Ayrıca belediye, dernek-vakıf, firma, teknopark ve bilim merkezleriyle toplam 158 kurum ve kuruluş da festivaldeki yerlerini aldı.

122 Ülkeden Yarışmacı Katıldı

122 ülke ve 81 ilden katılım sağlanan etkinlikler kapsamında 44 kategoriden 19 teknoloji müsa-





bakasına 50 bin yarışmacı katıldı ve bunlardan 10 bini finale yükseldi. Programa katılan yarışmacılara toplam 4 milyon lira maddi destek verilirken dereceye girenlere de 3 milyon lira ödül dağıtıldı. Öte yandan program kapsamında gerçekleştirilen Takeoff Uluslararası Girişim Zirvesi'nde yenilikçi fikirler; yatırımcı, fon temsilcileri ve mentorlarla buluştu. Zirveye, 1000'in üzerinde uluslararası başvuru kabul edilirken finale ise sekiz ülkeden 15 girişim kaldı ve dereceye giren çok sayıda yerli-yabancı girişim, bir dizi destekle ödüllendirildi. Aynı zamanda 37 ülkeden 64 pilotun yarıştığı World Drone Cup'un da ev sahibi olan TEKNOFEST İstanbul'da, TÜBİTAK ve Türkiye Bilimler Akademisi iş birliğiyle "Yurt dışındaki Türk Bilim İnsanları 4. Kurultayı" da gerçekleştirildi.

Teknofest İstanbul etkinliklerini rakamlarla özetlemek gerekirse; kurulan dikey rüzgar tünelinde 2 bin 500 kişi uçtu, 360 derece projeksiyon sistemine sahip sinema sisteminden 28 bin 300 kişi film izledi, Atatürk Havalimanı'nda sivil öğrenci uçuşları dahil 825 iniş-kalkış gerçekleşti, dinamik alanda 23, statik alanda 40 hava aracı sergilendi, 2 bin 13 öğrenci uçak ve helikopter, 57 öğrenci balon, 689 öğrenci drone ve 421 öğrenci de simülasyon uçuşu yaptı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan Millî Aracı Kullandı

Tüm bunların yanı sıra festivalde; Bayraktar Akıncı Taarruzi İnsansız Hava Aracı (TİHA), Cezeri Uçan Araba ve BMC Tulga'nın da bulunduğu birçok yerli hava ve kara araçları sergilendi. Etkinlik ziyaretleri kapsamında Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan BMC üretimi yerli pikap aracı kullandı. Konuyla ilgili konuşan BMC Yönetim Kurulu Üyesi Taha Yasin Öztürk ise şunları söyledi: "Cumhurbaşkanımız arabamızı gördü, inceledi. Aracı 5-6 dakika kadar kendisi sürdü ve beğendiğini söyledi. Motorunu çok sesli buldu, 'Motorunun sesini kısın' dedi. Bu yüzden yalıtımla bir daha ilgileneceğiz. Kendisine aracın ismi ne olsun diye sorduğumuzda İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'ya bıraktı. Biz de ismi kendisinden beklediğimizi söyledik. 'Siz ne düşünüyorsunuz?' dedi. Biz isimleri Osmanlı'dan gidiyoruz, sizin için de uygunsa Tulga ismini koyalım dedik ve onay alarak bu ismi verdik. Sonra kendisinden imzayı aldık. Kendisi bize teşekkür ederek, 'Elinize sağlık, devamını bekliyoruz.' dedi. Biz de inşallah devamını yapacağız."



TEKNOFEST REKOR KIRDI

T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan

Burada kalbine teknoloji ve havacılık sevgisi aşılayan her bir evladımız, geleceğimize yakılmış birer ışık olacaktır. TEKNOFEST bu yıl rekor kırdı. Önümüzdeki yıl çok daha büyük katılımlı çok daha yüksek nitelikli çok daha coşkulu bir festivale şahit olacağımıza yürekten inanıyorum. Burayı milletimizin teknoloji alanında çok sınırlı imkânlarla bile neler yapabileceğini gösteren bir platform olarak görüyorum. Organizasyonun gerçekleşmesi için büyük özveriyle çalışan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'mız ile Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı'nı enerjilerinden dolayı şahsım, milletim adına yürekten kutluyorum.



DEĞERLENDİRME



Değişen Dünyanın
POPÜLER YATIRIM MODELİ: PPP

Doğru uygulanan PPP modeli yatırımlar, kamu kaynaklarının verimli biçimde kullanımı konusunda oldukça etkili ve faydalı oluyor

MÜSİAD Yatırım Planlama ve Geliştirme Üst Kurulu Başkanı - MÜSİAD INVEST Komite Başkanı Burhan Özdemir

Dünya, güçlü bir dönüşüm yaşıyor. Ekonomi ise bu dönüşümün en temel parametresi. Paranın milliyetinin sorgulanmadığı, World Trade Centre kavramının yerini World Data Centre'a bıraktığı, ticaretin büyük mağazalardan dokunmatik ufak cam ekranlara kaydığı, dünyanın bir ucundan öbür ucuna para transferinin saniyelerden fazla sürmediği ve hepsinden öte; gelecekte olabileceklere kimsenin ufkunun yetmediği bir dönüşüm. Bu değişimde başarılı olabilmek içinse öğretilmiş doğrularımızın çoğunu geride bırakmak zorundayız. Yaşanan hızlı devinimle birlikte, dünya güçleri ve bu güçleri temsil eden sermayedarlar da mevcut pozisyonlarını kaybetmemek için küresel ekosistemin temel yapı taşlarıyla sürekli oynuyor. Buna bağlı olarak, yatırımcılar ve kaynak sağlayıcılar, her geçen gün yeni strateji, kavram, melez yatırım modeli ve birbirinin fonksiyonu bir sürü finansal enstrüman geliştirerek bu dönüşüme ayak uydurmaya çalışıyor.

PPP En Önemli Yatırım Modellerinden

Söz konusu melez yatırım modellerinin belki de en önemlisi ise popüler adıyla PPP, (Public Private Partnership) bizim anlayacağımız dilde ise Kamu Özel İş Ortaklığı (KÖİ) modelidir. Aslında PPP, genel anlamda yap-işlet-devret adıyla tanıdığımız ve yaygın uygulamalarını gördüğümüz yatırım modelini de kapsayan tüm modellerin şemsiye adıdır. Bir

diğer deyişle PPP, kamunun kendi kaynaklarıyla gerçekleştirmeye gücünün yetmediği ancak potansiyel ekonomik getirisini özel müteşebbis ile iş birliği yaparak ortaya çıkardığı bir yatırım modelidir.

Devlet Yapımızda Uzun Zamandır Kullanılıyor

Günümüzde hâlen anlaşılması zor görünen bu yatırım modelinin kültürümüzde neredeyse iki asır öncesinde dahi ticari enstrüman olarak kullanıldığı görülmektedir. Bunları örneklendirmek gerekirse 1874 yılında Osmanlı İmparatorluğu döneminde yapılan ve dünyanın ikinci yer altı raylı sistemi olarak gösterilen Karaköy – Taksim füniküleri söylenebilir. Füniküler, 42 yıllık bir işletme sürecinden sonra dönemin İstanbul Belediyesine devredilmiştir ve hâlen işletilmektedir. Aynı zamanda 1875'te İstanbul İçme Suyu Projesi ve bunun gibi birçok farklı yatırımı yine bu çerçevede değerlendirmek mümkündür. Söz ettiğimiz bu uygulamaları, ülkemizin uzun yıllara dayanan PPP birikiminin görünmeyen birer izleri olarak nitelendirmek de doğru olacaktır.

Doğru Uygulandığında Kamuya Fayda Sağlıyor

Doğru uygulanan PPP modeli yatırımlar, kamu kaynaklarının en verimli biçimde kullanımı konusunda oldukça etkili ve faydalı olmaktadır. Şöyle ki bu yöntem; kaynakları tek seferde geri dönüşü yıllar sürecek yatırımlara aktarmaktansa, doğru partnerler bularak rekabetçi, hızlı ve ilk etapta kamu kasasından para çıkarmadan gerçekleştirebilmeyi sağlamaktadır. Bu sayede söz konusu yatırımlara aktarılmayan mevcut kamu kaynakları, daha acil ihtiyaçlar ve ülke ekonomisini hareketlendirici diğer faaliyetler için kullanılabilmektedir. Ayrıca bu yatırım modeli, süreyle rekabetçi bir ruh taşıdığından ekonomik büyüme rakamlarının sağlıklı yükselmesinde de birebir rol oynamaktadır. Ancak, doğru uygulanan PPP yatırımlarının fayda-maliyet analizleri ne kadar sevimli ise doğru uygulanmayan örnekleri de bir o kadar sevimsiz ve moral bozucu olabilir. Geçmişte PPP modelini kamu yatırımlarında kullanan hatırı sayılır zenginlikteki batı ülkelerinde bile, zarara uğramış ve kapatılmış onlarca yatırım sayabiliriz. Öte yandan PPP yatırımının finansal olarak sağlıklı olabilmesi için birçok parametre saymak mümkündür. Ancak bunlardan bir tanesinin en temel ve en basit parametre olmasına rağmen birçok yatırımda ıskalandığı görülmektedir. Bahsi geçen bu parametre; "yatırımın finansal karşılığının olması" şartıdır.

Dünya güçleri ve sermayedarlar, mevcut pozisyonlarını kaybetmemek için sürekli küresel sistemin temel yapı taşlarıyla oynuyorlar

Borçlanma Değil Yatırım Modeli Olarak Görülmeli

Günümüzde dünya genelindeki PPP yatırımları, kamu idarecilerinin bir şeyler yapma arzusu ve bu arzusuna kaynak bulamaması nedeniyle gerçekleştiriliyor. Bu gibi durumlar için sadece "Public Sector Comparator" (Kamu Sektörü Kıyaslaması) denen metotla; "söz konusu yatırımı kamu kaynaklarıyla gerçekleştirirsek ne kadara mal ederiz?" sorusuna cevap aranıyor. Yatırımın gerçekleştirilmesi için gerekli kaynak ve bu kaynağın ülke ekonomisi içerisindeki dolaylı finans maliyeti birlikte değerlendirildiğinde ortaya çıkan toplam tutar, yatırımın PPP modeli ile gerçekleştirilmesi halindeki toplam maliyetin üstünde çıkarsa bahsi geçen projenin PPP modeli ile yapılmasına karar veriliyor. Bu şekilde gerçekleştirilen bir yatırıma, kamu adına sağlıklı bir yatırım olmaktan çok çaresiz bir borçlanma türü demek daha doğru olacak. Bu durumda özel müteşebbis, yatırımın fizible olup olmadığına bakmaksızın garanti olarak teklif edilen tutarlar üzerinden proje finansmanına çalışıyor ve bulduğu en ucuz finansman tutarları üzerinden projeye, bir yatırım olmaktan çok yapım taahhüdü gibi teklifler veriyor. Dolayısıyla yatırımın içerisinde asıl bulunması gereken yatırımcılar, projelere dâhil olamamakla beraber, yerlerini güçlü taahhüt veren firmalara bırakıyor. Oysaki PPP projelerinde en önemli etken; özel müteşebbisin risk iştahının kamu tarafından ölçü-



DEĞERLENDİRME

lebilmesi. Özetleyecek olursak, PPP yatırımı bir borçlanma modeli olarak değil, yatırım modeli olarak görülürse başarılı oluyor ve gelecek nesillere miras olarak kalabiliyor.

Türkiye'de PPP Yatırım Modeli

PPP yatırım modeline, Türkiye ölçeğinden baktığımızda ise dünyada başı çeken ülkelerden biri olduğumuz söylenebilir. Son 15 yılda gerçekleştirilen PPP yatırımı sayısının 200'ün üzerinde ve yaklaşık 150 milyar dolar tutarında olması, bahsettiğimiz durumun bir kanıtı olarak gösterilebilir. Ülkemizde PPP modeliyle gerçekleştirilen ulaştırma projelerinin (havalimanları, otoyollar, tüneller ve köprüler) doğrudan gelir getirici yatırımlar olması ve ilk birkaç yıllık çıktılarının iyi sinyaller vermesi, başlangıçta bahsettiğimiz "yatırım finansal karşılığının olması" şartını sağladığını göstermektedir. Öte yandan sağlık alanında gerçekleştirilen yatırımlar, doğrudan gelir getirici projeler olmasa da kamunun özel sektörden aldığı sağlık hizmeti masraflarını düşüreceği düşünüldüğünde kamu açısından finansal karşılığa sahip projeler olarak değerlendirilebilir. Bu durumu, önümüzdeki yıllarda daha net değerlendirebiliyor olacağız.

MÜSİAD INVEST Köprü Görevi Üstleniyor

Doğru yatırımlar, ancak doğru kaynak ve doğru projelerin buluşmasıyla ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birinin eksik olması halinde ölü yatırımlar ya da yerini bulamamış atıl kaynaklar, orta yerde kalmaktadır. Bu kapsamda MÜSİAD, yeni dönemde adım attığı tazelenme süreci ile doğru kaynak ve doğru projelerin buluşabilmesi adına köprü vazifesi görebilecek yeni bir teşekkül olarak; MÜSİAD INVEST'i oluşturmuştur.

MÜSİAD, oluşturduğu bu teşekkül sayesinde:

- Ülke içinde nitelikli proje gelişimlerine katkı sunmayı,
- Uluslararası yatırımcıların nitelikli projelere erişimlerini gerçekleştirmeyi,
- Türkiye'nin her bölgesinden, bölgeye has altyapı projelerini sektörel bir ayrımla tek bir havuzda toplamayı,
- Yatırım projelerine yönelik; sermaye piyasası araçları, crowdfunding, özel girişim ortaklığı ve sukuk gibi alternatif yatırım araçları geliştirmeyi,
- Görece orta ve büyük ölçekli kamu-özel sektör iş birliği projelerine yönelik; "yatırım konsorsiyumları" kurmayı hedeflemektedir.

MÜSİAD'ın oluşturduğu MÜSİAD INVEST, yatırımları doğru kaynak ve projelerle buluşturmayı hedefliyor







Hayatın Asıl Renkleri ÇOCUKLAR

Pilsan Plastik ve Oyuncak Sanayi AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuzcan Çetinalp ile *Çerçeve* okurları için keyifli bir röportaj gerçekleştirdik

Serdar Ergün

Sektördeki ihracat başarısı ile adından sıkça söz ettiren Pilsan Plastik ve Oyuncak Sanayi AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuzcan Çetinalp ile firmanın kuruluş hikâyesinden gelecek hedeflerine kadar birçok konuyu mercek altına aldık. Çetinalp; "Çocukların ilgisini çekecek bir oyuncak üretmek için öncelikle çocukları anlamaya, dünyaya çocukların gözünden bakmaya çalışıyoruz. Bir oyuncağın renginden, çıkardığı seslere kadar her detay, çocukların onu sevip sevmeyeceğine dair ipucudur." diyor.

Pilsanın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?

Hikâyemiz, 1940'lı yıllarda başlıyor. Pilsanın kurucusu rahmetli dedem Yakup Çetinalp, dönemin zorlu koşullarına rağmen çocuklara olan sevgisinin verdiği motivasyonla oyuncak sektörüne adım atıyor. İlk oyuncaklarımız, el ile baskı yapan



makinelerden çıkan kurşun askerler oluyor. Bu süreçte babam Faruk Çetinalp de dedem Yakup Çetinalp ile birlikte Anadolu'yu gezerek kurşun asker satıyor. Henüz günümüzün pazarlama teknikleri bile geliştirilmemişken çocuklara çekiliş yaptırarak sürpriz hediyeler veriyorlar, yani hem el emeklerini hem de hayal güçlerini kullanıyorlar. Elbette zaman değişiyor, çocukların ilgi alanları değişiyor, Pilsan da tüm bu değişimlere uyum sağlayarak gelişiyor ve günümüze kadar sağlam temelleriyle ulaşan bir firma oluyor.

Oyuncak sektöründe faaliyet gösteriyorsunuz. Çocuklara hitap eden ve onların ilgisini çekecek ürünleri üretmeyi nasıl başarıyorsunuz?
Çocuklar, meraklıdır ve keşfetmekten keyif alırlar. Dokunmayı, denemeyi severler; yetişkinlerin sahip olduğu ön yargılar çocuklarda bulunmadığından yeniliklere daha açıktırlar. Çocukların ilgisini çekecek bir oyuncak üretmek için öncelikle çocukları anlamaya, dünyaya çocukların gözünden bakmaya çalışıyoruz. Neleri severler, neler ilgilerini çeker, kendilerini ne şekilde güvende hissederler? Çocukların belli yaş aralıklarında belli nesnelere karşı korkuları olabiliyor. Bir oyuncağın renginden çıkardığı seslere kadar her detay, çocukların onu sevip sevmeyeceğine dair ipucudur. Diğer yandan dünya hızla değişiyor ve çocukların eğlence anlayışı, ailelerin oyuncak seçimleri de buna bağlı olarak farklılaşıyor. Ürün gamımızı tüm bu faktörleri göz önünde bulundurarak oluşturuyoruz ama merkezimiz her zaman çocuklar. Çünkü oyuncaklarımız rengârenk olsa da hayatın asıl renklerinin çocuklar olduğunu düşünüyoruz.

Ürettiğiniz ürünlerde çocuk sağlığı için dikkat ettiğiniz noktalar nelerdir? Bu konudaki çalışmalarınızdan bahseder misiniz?
Öncelikle kullandığımız ham maddenin kaliteli olmasına önem veriyoruz. Ucuz ham maddeden üretilen, kalitesiz oyuncakların çocuk sağlığını





MÜSİAD, YAPMIŞ OLDUĞU TÜM ORGANİZASYON-ÇALIŞMALARDA SEKTÖRÜN VE İŞ İNSANLARININ BİRLEŞTİRİCİ GÜCÜ OLDUĞUNU GÖSTERİYOR



tehdit ettiği gerçeğini göz ardı edemeyiz. Özellikle son yıllarda yurt dışından ucuza getirilen birçok kalitesiz oyuncak, bu anlamda denetimden geçememiş ve anne babalar, yetkililerce dikkatli olmaları konusunda uyarılmıştır. Çocuk sağlığına önem verdiğimiz için kaliteli ham madde kullanıyoruz ve oyuncaklarımızı düzenli olarak test ediyoruz. Tüm oyuncaklarımızda bulunan CE işareti, Avrupa Birliği'nin (AB) teknik mevzuat uyumu çerçevesinde oyuncaklarımızın AB ülkelerinde serbest dolaşım izni olduğunu göstermektedir. Yani oyuncaklarımız, çocuk sağlığına uygunluk testlerini hem Türkiye'de hem AB içinde geçmiştir ve Türkiye'de de AB ülkelerinde de güvenle satılabilmektedir. Ham maddeden sonraki en büyük önceliğimiz çocukların güvenliği. Ekibimiz bu konuda düzenli testler yapıyor ve farklı senar-



yolar üzerinde çalışıyor. Çünkü biliyorsunuz ki söz konusu çocuklar olunca hayal gücünün sınırı yok. Olası sorunları önlemek adına düzenli olarak testler gerçekleştirerek oyuncaklarımızı, çocuklar için güvenli hâlde sunuyoruz.

■ Dünyanın diğer ucunda yaşayan çocukların bile ilgiyle oynadıkları oyuncaklar üretiyorsunuz. Bunun sırrı nedir?
Çocukların neşesi, önyargısız ve meraklı olmaları evrenseldir. Dünyadaki tüm çocukların kaliteli, güzel anılar biriktirmelerini sağlayacak oyuncaklara erişmeye haklarının olduğunu düşünüyoruz ve bu motivasyonla hareket ediyoruz.

■ Küçük ölçekli işletmelere önerileriniz nelerdir?
Türkiye, plastik sektöründe Avrupa ülkeleri arasında en büyük ihracatçılar sıralamasında 2'nci sırada bulunmaktadır. Böylelikle adını diğer tüm sektörlerde de kaliteli üretici ülke olarak tüm dünyada duyurmaya devam etmektedir. Türk üretiminin birçok ülkede bir marka hâline gelmesi, büyük ve küçük ölçekli üretim yapan tüm firmaların ortak başarısıdır. Küçük ölçekli firmalara başlıca önerim AR-GE'ye gereken önemi vermeleri olacaktır. Bunun sonucunda firmalar, kendilerini tekrar etmeden inovatif ve yüksek kalitede olan ürünler üretip alanındaki pazar payını arttıracaklardır. Bir diğer önerim de satış stratejilerindeki ihracat ve iç piyasa satış dengesi olacaktır. İkisinin oranının birbirine yakın olmasında fayda olduğunu söyleyebilirim. Bu konulara dikkat eden firmalar, büyüyeceklerinden emin olabilirler.



ÇOCUKLARIN İLGİSİNİ ÇEKECEK BİR OYUNCAK ÜRETMEK İÇİN ÖNCELİKLE ÇOCUKLARI ANLAMAYA, DÜNYAYA ONLARIN GÖZÜNDEN BAKMAYA ÇALIŞIYORUZ





■ İşletmenizin hedefleri doğrultusunda önümüzdeki süreçte gerçekleştireceğiniz çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?
İşletmemiz, son yıllarda hedeflerinde bulunan kapasite artışını başarıyla tamamlamaktadır. Aynı zamanda Pilsanın üretim ve satış alanındaki hedeflerine de ulaştığını ve her sene çıtayı birkaç seviye daha yukarıya taşıdığını söylemek doğru olacaktır. Önümüzdeki süreçte hedeflerimiz içerisinde ürün kategorilerimizdeki çeşitliliği arttırmak var. Öte yandan kendi ürün gamımızı tamamlayan yeni alanlarda imalat yapma planlarımız da bulunuyor.

■ Türkiye'nin ekonomik sıkıntılarından arınabilmesi için iş insanlarına düşen sorumluluklar nelerdir?
Türkiye ekonomisindeki bu çalkantının, kısa süreli bir sıkıntı olduğunu düşünüyorum. Bahsi geçen bu sorunun, tüm firmaların ortak gayretiyle kısa zamanda atlatılabilecek bir süreç olduğu kanaatindeyim. Ülkemize gelecek olan dövizleri arttırmanın yolu, ihracattan geçiyor. Dolayısıyla da böyle bir ortamda iş insanlarının mümkün olduğunca ihracatı arttırmalarının önemi yadsınamaz bir gerçek. Tabii ki bunu yaparken iç pazarı göz ardı etmemek de lazım. Üretimdeki makine teçhizat yatırımlarına ara verilmemesinin yanı sıra kapasite artışı da yapılmalı. Ayrıca bunun doğal bir sonucu olarak da iç pazarda ürün tedarik eksikliği oluşturmadan ihracatımızı kuvvetlendirmeliyiz.

■ Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği gibi sivil toplum kuruluşları, işletmeler için ne kadar önemli?
Sektörün var olan problemlerini çözmesi ve birbirine kenetlenerek daha da kuvvetlenmesi için sivil toplum örgütleri çok önem taşımaktadır. Müstakil Sanayici İşadamları Derneği (MÜSİAD) de yapmış olduğu tüm organizasyon-çalışmalarda sektörün ve iş insanlarının birleştirici gücü olduğunu göstermektedir. MÜSİAD'ın önümüzdeki zamanlarda tüm bu gerçekleştirmiş olduğu faaliyetlerini arttırarak devam edeceğini düşünmekteyim.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
CUMHURBAŞKANLIĞI

Himayelerinde

DİJİTAL GELECEK

MÜSİAD VİZYONER® '19

27 KASIM 2019
HALİÇ KONGRE MERKEZİ

QR kodu okutunuz







T.C.
SANAYİ VE TEKNOLOJİ
BAKANLIĞI

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI
DİJİTAL DÖNÜŞÜM OFİSİ

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI
YATIRIM OFİSİ



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

TURKCELL

YILDIZ ★ HOLDING

ANA SPONSOR

BİREVİM

DENEYİM ALANI SPONSORU



PANEL SPONSORLARI

ALDAĞ 1967



PANEL CO - SPONSORLARI

GABORAS GAYRİMENKUL BORSASI A.Ş.

HAVELSAN

hepsiburada

Ptt

Smart Energy

DESTEK SPONSORLARI

HİZMET SPONSORU



TURKISH AIRLINES

enterprise rent-a-car

ALBER TURİZM

MNGkargo

TAGLIG

taptoweb

TITANIC BUSINESS GOLDEN HORN

VİZYON SİGORTA

MUSION

SANTRALL

BANZ STUDIO

MEDYA SPONSORLARI

DEMİRÖRENMEDYA

ANADOLU AJANSI

TRT

DİJİTAL GELECEĞİN KAPILARI ARALANIYOR!

Konusunda uzman konuşmacıların katılımıyla, 5 farklı panel başlığı altında gerçekleştirilecek Vizyoner'19, iş dünyasında yeni ufuklar açmaya hazırlanıyor.



DIRK AHLBORN
HYPERLOOP, Kurucu Ortak



MEHMET FATİH KACIR
T.C. SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI ,
Bakan Yardımcısı



GEORGE FRIEDMAN
Geopolitical Futures,
Kurucu Başkan



DR. ALİ TAHA KOÇ
T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI DİJİTAL DÖNÜŞÜM OFİSİ,
Başkan



ARDA ERMUT
T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI YATIRIM OFİSİ,
Başkan



MARTIN CIUPA
MINDMAZE,
Yapay Zeka Teknolojileri Uzmanı



MEHMET GÜRCAN KARAKAŞ
TOGG, CEO



TANSU YEĞEN
UIPATH,
Doğu Avrupa Başkan Yardımcısı



MEHMET T. NANE
PEGASUS HAVA YOLLARI, CEO



ÖMER WILSON
DIGITAL REALTY,
Pazarlama Direktörü



REBİİ DAĞOĞLU
ALDAĞ A. Ş.,
İcra Kurulu Başkanı



MEHMET ÖĞÜTÇÜ
GLOBAL RESOURCES PARTNERSHIP LONDON,
YK Başkanı



KADRİ SAMSUNLU
İGA, CEO



COŞKUN YILDIRIM
TABİT AKILLI TARIM TEKNOLOJİLERİ,
YK Üyesi



ALİ RIZA BABAOĞLAN
GROW IN EMEA,
Kurucu Ortak



MURAT EMİRDAĞ
HEPSİBURADA, CEO



DUYGU EREN
KEIRETSU FORUM TÜRKİYE, CEO



AV. ARB. KERİM ALTINTAŞ
MÜSİAD, Ekonomik ve Sosyal Altyapı
Üst Kurulu Başkanı



AHMET HAMDİ ATALAY
HAVELSAN, Genel Müdür & CEO



HALİL DEMİRDAĞ
SMART ENERGY,
Yönetim Kurulu Başkanı



ABDULLAH ÇİFTÇİ
Stratejist



DR. İZZET ALAGÖZ
EÜAŞ, Genel Müdür



FAHRETTİN OYLUM
TEKNOPALAS, CEO

Musiadvizyoner | 444 0 893 | musiadvizyoner.org



Turizm Pazarının Parlayan Yıldızı:

Türk Mutfak Sanatı ve Gastronomi

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Koordinatör Şefi Doğa Çitçi





Turistik gezilerde yöresel yemekleri tatmanın da yapılacaklar listesine yazılması, gastronominin önemini ortaya koyuyor







GAZİANTEP, BİRLEŞMİŞ MİLLETLER EĞİTİM BİLİM VE KÜLTÜR ÖRGÜTÜ'NÜN (UNESCO) YARATICI ŞEHİRLER AĞI'NA GASTRONOMİ ALANINDA GİREN TÜRKİYE'DEKİ İLK ŞEHİR

Gastronomi, kültür ve yemek arasındaki ilişkiyi disiplin içerisinde ele alan bir daldır. Gastronomi tabiri ilk olarak Fransız yazar Joseph Berchoux tarafından kullanılmıştır. 1800'lü yılların başında Gastronomi, Yunanca mide ile ilgili "Gastro" ve kanun, kural anlamındaki "Nomar" kelimesinden türeyen "Nomy" kelimelerinin birleşmesinden oluşmuştur. Sağlığa uygun olma şartı koşulmayacak şekilde yenilebilir tüm hijyenik ürünler, azami damak tadı ve göz zevkini amaçlayarak sofraya konmuştur. Bu şekilde ürünlerin yenmeye hazır hale getirilmesine kadar olan süreç, gastronominin çalışma alanıdır. Gastronomi, sadece yiyecek ve içeceklerin hazırlanması, sunulması ve tüketilmesi olarak düşünülmemelidir. Bunların dışında bir toplumun kültürel faaliyetlerini, sosyo-politik durumlarını ve ekonomik unsurlarını da etkilemektedir. İyi ve lezzetli yemek yeme dönemi, ateşin bulunması ile ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte insanların fizyolojik yapısı bile değişime uğramıştır. Neolitik Çağ'da yerleşik hayata geçilmesi ile birlikte insanlar ateşe dayanıklı çanak ve çömlekler yaparak pişirme teknikleri geliştirmişlerdir. İnsanlar tarımı öğrendikten sonra ise yemek kültürleri oluşmaya başlamıştır.

Gastronomi Konulu İlk Yazılı Kaynaklar

Gastronomi ile ilgili yazılı kaynaklara baktığımız zaman karşımıza çıkan ilk resmî çalışma *"La Physiologie Du Gout"* yani "Tat Alma Fizyolojisi" dir. Bu çalışma Jean Anthelme Brillant-Saxarin (1755-1826) tarafından hazırlanmış olup, gastronomi ile ilgili yapılan çalışmalara ve araştırmalara öncü niteliğindedir. Dünyadaki ilk yemek kitabı ise M.Ö. 350 yılında Archest Ratus tarafından yazılmış olan *"Hedypatheia"* (Lüks Yaşam) kitabıdır.
Gastronomi, son dönemlerde özel ilgi turizmi içerisinde adı sıklıkla duyulan bir kavramdır. Bu kavram kültür turizmi içerisinde değerlendirilse de seyahatin en önemli unsurlarından biri olan yeme-içme, turist ziyaretlerinde ikincil veya üçüncül gereksinim olarak ortaya çıkmaktadır. Bahsettiğimiz bu alan turizm için tercih edilen bölgelerde yöresel yiyecek-içeceklerin hazırlanması, pişirilmesi ve sunumuyla ilgili oluşturulan özel ilgi turlarıyla alternatif turizm olarak yerini almaktadır.

Yeme-İçme Harcamaları, Turistik Gezilerde Öne Çıkıyor

Yerli ve yabancı turistler, bölge seçerken artık bunlara dikkat eder hale gelmiş ve bulunduğu mekânın özel lezzetlerini de seyahatleriyle birleştirip buralarda lezzet rotaları oluşturmaya başlamışlardır. Turistler için beslenme ihtiyacının memnuniyeti gastronomik deneyimi oluşturmuştur. Bu alan





için "yaşamın mutluluğa açılan pencereleri" tabirleri de yapılmaktadır. Yemeklerin karakteristik özellikleri, kültürel kimliklerin pazarlanmasında ve turizm faaliyetlerinde kullanılmakta, yemek turizminin sürdürülebilirliği içinse özgün bir potansiyel oluşturmaktadır. Günümüzde turistik yeme-içme harcamalarının payı, kayda değer bir orana sahiptir. Gastronomi turizminin temel motivasyon faktörü, özel bir yemek türünü tatmak veya bir ürünün üretimini görmek amacıyla yiyecek-içecek üreticilerini, yemek festivallerini, restoranları, sokak lezzetlerini ve özel alanları ziyaret etmektir. Özel bir yemeği tatmak, farklı üretim süreçlerini görmek veya ünlü bir şefin yemeklerini deneyimlemek bu kapsamda ele alınmaktadır. Gastronomi turizminde en önemli faktör, yöresel ürünlerdir. Yerli-yabancı turistler, yöresel ürünler ile yapılan lezzetleri deneyimlemek ve tecrübe edinmek istemektedir. Bu sayede yöresel ürünler ile yapılan yemekler de pazar oluşmaktadır. Gün geçtikçe adından bahsettiren gastronomi turizminin ileride de en büyük turizm pazarı olacağını hep birlikte göreceğiz.

Türk Mutfağının Gelişiminde Selçuklu ve Osmanlı Etkisi

Türk mutfağının gelişim süreci, Orta Asya ve Ana-





TURİSTLER İÇİN BESLENME İHTİYACININ MEMNUNİYETİ GASTRONOMİK DENEYİMİ OLUŞTURMUŞTUR

dolu topraklarında yetişen ürünlerin zenginliği ile birlikte, Selçuklu ve Osmanlı İmparatorluklarının saraylarında bu ürünlerin kullanımıyla oluşturulan yeni tatlarla başlamıştır. Ülkemizde her yörenin farklı lezzetlerini barındıran yeme-içme kültürü, özellikle Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde fazlasıyla mevcuttur. İlk yerleşik hayata Anadolu'da geçilmiştir. İlk tarım Anadolu'da yapılmış olup, ilk buğday hasadı da bu topraklarda gerçekleştirilmiştir. Dünyada bulunan 12 buğday geninin dokuz tanesi bu bölgeye aittir. Anadolu'daki buğday hasadı, 12 bin yıl öncesine dayanmaktadır. Bunun yanı sıra ilk zeytinyağı fabrikaları ve bunların işlenmesi de söz konusu bölgede başlamıştır. Orta Asya'dan Anadolu'ya yapılan göç sonrası yerleşimde, Orta Asya mutfağından getirdiğimiz çok önemli pişirme teknikleri ve yemekler sayesinde bu destinasyonlar büyük önem kazanmıştır. İlk yerleşim yeri olan Mezopotamya, bu alanda çok önemli bir yere sahiptir. Mezopotamya'nın gerek İpek Yolu gerek Baharat Yolu gerekse Kral Yolu çevrelerinde olması hem ticareti sağlarken hem de mutfak kültürünün bu topraklarda yayılmasına sebep olmuştur.

Gastronominin Türkiye'deki Simge Şehri; Gaziantep

Tüm bu aktardıklarımızın yanı sıra Türkiye'de yemekleriyle marka haline gelmiş en önemli şehir Gaziantep'tir. Yerli ve yabancı turistlerin gastronomi turizminde ilk adres olarak gösterdikleri bu şehir, birçok bölgeye konuyla ilgili öncülük



etmektedir. Öyle ki Gaziantep, tarihi güzellikleri ve geçmişten günümüze kadar gelen doğal besin maddeleri ile sağlıklı ve leziz tatlar çıkaran bir gastronomi şehri olmuştur. Hatta bununla alakalı olarak Gaziantep, Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü'nün (UNESCO) "Yaratıcı Şehirler Ağı"na gastronomi alanında giren Türkiye'deki ilk şehirdir. Tarımsal ürünlerdeki çeşitlilik, pişirme ve tüketme yöntemleriyle birleşince Gaziantep mutfağında yemek türleri de artmıştır. Söz konusu mutfakta 400'den fazla yemek çeşidi bulunmaktadır. Bu yemeklerden 291 tanesi tescil edilmiştir. Bunların arasında kebaplar, et yemekleri, yoğurtlu yemekler, zeytinyağlı yemekler, pilavlar, sebze yemekleri, köfteler, börekler, dolmalar, çorbalar, tatlılar, salata ve piyazlar yer almaktadır.

Geçmişten günümüze kadar gelen geleneksel sıfır atık sıfır açlık projesi ile Gaziantep, evlerimizde yapılan yemeklerin hiçbir zaman israf edilmediği ve sürekli değerlendirildiği bir kültüre sahiptir. Bazı yemekler toplumsal kültürün bir parçası olarak bayramlarda, şenliklerde özel hazırlanarak yenilir. Kazan yemeklerinde de önemli bir yere sahip olan Gaziantep yemekleri, evlerimizde rahatlıkla yapabileceğimiz lezzetler ortaya koyar. Gaziantep'i ulusal ve uluslararası alanda ön plana çıkaran ürünlerden biri de tatlılarıdır. Öyle ki bu tatlılar, Gaziantep adıyla özdeşleşmiştir. Bu kapsamda şehrin ustaları özel yöntemler geliştirerek Gaziantep baklavası lezzetini de ortaya çıkarmışlardır.

Dünyaca Ünlü GastroAntep Festivali'ne Büyük İlgi

Geçtiğimiz Eylül ayında ikincisi düzenlenen Gaziantep Uluslararası Gastronomi Festivali'ne tüm dünyadan misafirler akın akın gelmiş ve festival büyük ilgi görmüştür. Dünyaca ünlü Michelin Yıldızlı şeflere ve lokal şeflere ev sahipliği yapan GastroAntep Festivali'nde yemeklerin yapım ve tadım aşamaları sergilenmiş, kışın kullanılacak erzakların kurutma ve hasat işlemleri gerçekleştirilmiştir. Dünya çapında bir üne sahip olan antep fıstığı hasadı da bunlardan biridir. Yabancı ve yerel şeflerin düzenlemiş olduğu panellerde eğlendirici ve bilgilendirici sunumlar gerçekleştirilerek Gaziantep'in gastronomi şehri olduğu bir kez daha ispatlanmıştır. Öyle ki dünya bir ev olsa mutfağı mutlaka Gaziantep olurdu.

400'DEN FAZLA YEMEK ÇEŞİDİ BULUNAN GAZİANTEP MUTFAĞINDA, BU YEMEKLERİN 291 TANESİ TESCİL EDİLMİŞTİR



"YÖRESEL LEZZETLERE SEYAHAT" GIDA TURİZMİNE YÖN VERİYOR

MÜSİAD, dünyanın en leziz mutfağı olan Türkiye'nin lezzet haritasını yıllar öncesinde Yöresel Lezzetlere Seyahat adlı kitapla çıkardı



MÜSİAD Gıda ve Tarım Sektör Kurulu'nun 2008 yılında hazırladığı "Yöresel Lezzetlere Seyahat" kitabı, Türkiye'nin turizm potansiyelinin değerlendirilmesini, alternatif turizm çalışmalarının geliştirilmesini ve kültürümüzün tanıtılmasını amaçlıyor. Son yıllarda turizm kavramındaki çeşitlilik dikkat çekiyor. Turistik faaliyetler içerisinde değerlendirilmesi gereken bir kavram olan gıda turizmi de bu çeşitlilikte ön sıralarda yer alıyor. MÜSİAD, gıda turizmi tabirini ortaya atmakla ülkemizin her türlü özellikteki gıda ürünlerine bir katma değer kazandırılması gerektiğini benimsiyor.

Turistik Hareket, Bölgelere Katma Değer Sağlayacak

Turistlerin yoğunlukla ziyaret ettiği yerlere yakın, o yöreye ait özelliği ile ün yapmış lezzetlerimiz ve gıda ürünlerimiz önemli bir potansiyel olarak değerlendirilmeyi bekliyor. Bunlardan sadece birkaçı bile küçük çabalarla uluslararası çapta meşhur olmayı başardı. Yöresel lezzetlerin tanıtımı ile birlikte yerel değer ve millî kültürlerin de yerli ve yabancı turistlere tanıtılması sağlanıyor. Böylece yörelerde oluşacak turist hareketi sayesinde bölgelerin gelişimine katkı sunulacak.

Halim Aydın, Abdurrahman Kaan, Salih Kesgin'in katkılarıyla Esma Kaan Yıldız'ın derlediği, MÜSİAD Kültür Kitaplığı serisinde bulunan "Yöresel Lezzetlere Seyahat" kitabında, Türkiye'nin her ili teker teker taranarak gıda ürünleri çalışması yapıldı. Kitabın içeriğinde illerin; nüfusu, ilçeleri, tarihçesi, gezilecek yerleri, meşhur yiyecek ve içecekleri, gidilecek ünlü restoranları, ön plana çıkan sanayi dalları ve tarımsal ürünleri yer alıyor.





Turizm Tesislerine Rehber Niteliğinde

Bu lezzet haritası; turizm bürolarına ve o bölgedeki turizm acentelerine, seyahat firmalarına her türlü turistik otel-motel gibi turistlere yönelik tesislere önemli katkılar sunacak. Harita, ayrıca yurt dışındaki turizm danışma bürolarında ve seyahat acentelerinde de önemli işlev görecek. Okullardaki turizm derslerinde bölgelerle ilgili olarak gıda turizmi üst başlığında öğrenciler, konuyla ilgili olarak bilgilendirilebilecek.



Türkiye Ekonomisinin Yapı Taşı:

TÜRK MUTFAĞI

Başarılı restorancı Ramazan Bingöl, Türkiye'nin gastronomi alanında merak ettiği tüm soruları *Çerçeve* okurları için cevaplandırdı



Serdar Ergün

MÜSİAD (Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği) Gastro Ekonomi ve Türk Mutfağı Komitesi Başkanı ve Tüm Restoranlar ve Turizmciler Derneği (TÜRES) Genel Başkanı Ramazan Bingöl'le fast food firmaların yerli restoranlara etkisinden Türk mutfağının dünyaya açılımına kadar Türkiye'de gastronomi ile ilgili merak edilen pek çok konuyu mercek altına aldık. Türk mutfağının ülke ekonomisinde belirleyici bir role sahip olduğunu söyleyen Bingöl, "Ne iş yapıyorsak yapalım en iyisi olmak zorundayız. Bu milletimize karşı, sektördeki tüm insanların üzerinde olan büyük bir sorumluluk." diyor.

Sivil topluma verdiğiniz önem ile tanınıyorsunuz. Hâlihazırda MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeliğiniz ve TÜRES Genel Başkanlığınız bulunuyor. Sizce işletmeler için sivil toplum ne derece önemli?

Sivil toplum, işletmeler için o kadar önemli ki olmazsa olmaz diyebilirim. Çünkü kamunun ve STK'ların (sivil toplum kuruluşu) yapacağı işler birbirinden ayrı. Eğer ki biz fikir özgürlüğü konusunda ve diğer pek çok alanda ülkemizin gelişmesini istiyorsak bunları elde edebilmek adına sivil toplumun gücünden faydalanmalıyız. Bu anlamda STK'ların daha işlevsel ve güçlü proje üreten bir hâle gelmesi lazım. Öte yandan bu söylediklerimi gerçekleştirmek için çaba sarf eden STK örneklerinden biri olarak MÜSİAD'ı konumlandırmak doğru olacak.

Restorancılıkla ilgili çeşitli kitaplarınız var. Bunları kaleme alırken neleri hedeflediniz?

Bilginin zekâtı ve sadakası, insanın bildiğini öğretmesidir. Ben de kendime göre yemek alanında



alışılagelmişin dışında birçok yöntem geliştirdim. Geliştirdiğim yöntemleri, meslektaşlarımın da öğrenmesi için *Ramazan Bingöl Mutfağından Tarifler* adlı kitabımda topladım. Tek amacım topluma daha iyi hizmet vermek. Bu eserleri ortaya çıkarırken turizmi daha iyi yapabilmeyi, gastronomiyi ve Türk mutfağını geliştirmeyi, böylelikle ülkemizin bir dünya markası olabilmesine katkı sunmayı hedefledim. Öte yandan işimi daha iyi yapabilmek adına şu anda dokuzuncu baskısı gerçekleşen *Restoran İşletmeciliği* adlı bir eser de kaleme aldım. Bu kitabın en önemli özelliği ise alanında ilk ve tek olması. Eser bu yönüyle de hâlen üniversitelerde okutuluyor.

Türk mutfağının ülke ekonomisine etkisi ne durumda?

Türk mutfağı, ekonomimizde de çok önemli bir konumda bulunuyor. Hatta ülkemizin ekonomi anlamında temel taşlarından biri diyebilirim. Türkiye'de ekonominin can damarı olarak sürekli inşaat ve sanayi gibi çeşitli sektörlerden bahsediliyor. Tabii ki bunlar da çok önemli ama şahsi fikrim: Türkiye'de ekonomiyi yürüten esas güç, Türk mutfağıdır. Öyle ki bugün baktığınızda en ufak bir lokantada bile 30-40 kişinin çalıştığını görüyorsunuz ve bu rakamlar firmanın büyüklüğüne göre de artış gösterebiliyor. Bunun yanında eğer restoran işletiyorsanız iş yerinizde kullanmak için; bardak, tabak, örtü gibi eşyaların yanı sıra et, süt, baharat ve içecek gibi bin küsur çeşit malzeme alıyorsunuz. Anadolu köylerinden bile salça, biber ve peynir gibi bir sürü doğal malzeme temin ediyorsunuz. Tüm bu söylediklerimden hareketle ekonomiyi yaşatan ve canlandıran sektör, pek gözle görünmese de bence restorancılık.
Turizm sektöründe ortaya "gurme turizmi" adıyla yeni bir kavram çıktı. Hem yurt içinden hem de yurt dışından insanlar, günübirlik dahi olsa başka bir şehre yemeğe gidiyor. Eğer bulunduğunuz şehri kalkındırmak istiyorsanız artık bu alanı yok saymak imkânsız gibi bir şey. Türkiye bu anlamda aslında bir sıfır önde ancak istediğimiz gibi değil. Biz MÜSİAD çatısı altında Türk Mutfağı ve Gastro Ekonomi Komitesi olarak bu alanı güçlendirmek için çok ciddi çalışmalar yürütüyoruz.

Restorancılıkta başarılı olmak ve devamlılığı sağlamak için dikkat edilmesi gereken en önemli husus nedir?

Diğer her sektörde olduğu gibi restorancılıkta da başarının sırrı çalışmaktan geçiyor. Bu ne yazık ki herkesin dillendirdiği fakat yapmadığı bir şey. Bununla birlikte sektörde başarılı ve uzun soluklu olmak istiyorsanız; günceli yakalamalı, servis, hijyen, lezzet ve sunum gibi detaylara dikkat etmelisiniz. Görsel, özellikle çok önemli. Yiyecekler, önce gözü doyurmalı. Tüm bunların yanında işletmecinin başarıyı yakalayabilmesi için pazarlamasının güçlü olması, varmak istediği yeri belirlemesi, işletmesine bir kimlik oluşturması ve lokasyonunu hedef kitlesine uygun seçmesi de hayli önemli. Öte yandan sektörde kalıcı olmak için yine genel bir kural olan yeni teknolojilerden yararlanmak kaçınılmaz. Bunlardan en önemlisi ise sosyal medya kullanımı. Restoranlar da yaşadığımız bu teknoloji çağında sosyal medyanın gücünü göz ardı etmemeli. Biz de bu doğrultuda restoran açacak kişilere veya mevcutta herhangi bir restoranı olanlara başarılı olması için işin başından sonuna kadar bir danışmanlık hizmeti veriyoruz.

Yabancı menşeli fast food firmaları Türk restoranlarını nasıl etkiliyor?

Yabancı menşeli fast food işletmelerinin varlığı kanaatimce sektörümüze olumlu yansıyor. Çünkü onlar Türkiye pazarına ilk girdiğinde standart-



RESTORANCILIK SEKTÖRÜNDE BAŞARILI OLMAK İSTİYORSANIZ; GÜNCELİ YAKALAMALI, SERVİS, HİJYEN, LEZZET VE SUNUM GİBİ DETAYLARA DİKKAT ETMELİSİNİZ







lara, pazarlamaya, sunuma ve kurumsallaşmaya pozitif etkide bulundular. Herkes bu tarz firmalara karşı çıkıyor ama ben öyle düşünmüyorum. Çünkü o firmalardan yetişip de daha sonra yerli lokantalara gelen profesyoneller, işletmelerimize çok fayda sağladı. Rekabet her anlamda iyi ve olması gereken bir durum. İyi yapalım, profesyonel hareket edelim ve biz de pidemizi, kebabımızı dışarıya götürelim. Bu konuda başarılı örneklerimiz var ve bu örneklerin çoğalacağını öngörüyorum.

Sektörünüzde faaliyet gösteren Türk firmaların dünyaya açılımı sizce yeterli mi? Yeterli değilse bunu gerçekleştirmek için neler yapılmalı?

Bu konuda bir öz eleştiri yapmak yerinde olacak. Ne yazık ki Türk restorancıların dünyaya açılımını yeterli bulmuyorum. Yeterli hâle getirmek içinse öncelikle devletimizin konuya destek vermesi gerekiyor. T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından konu hakkında bir eylem planı hazırlanması ve ardından sivil toplumun da desteğiyle Türk mutfağını dünyaya açma konusunda bir çalıştay





MÜSİAD ÇATISI ALTINDA TÜRK MUTFAĞI VE GASTRO EKONOMİ KOMİTESİ OLARAK SEKTÖR İÇİN ÇOK CİDDİ ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYORUZ





gerçekleştirilmesi lazım. Tüm bunlar için ciddi bir planlama yapılmalı. Biz bu konuda MÜSİAD Türk Mutfağı ve Gastronomi Komitesi olarak üzerimize düşeni yapacağız.

İşletme olarak elde ettiğiniz bu başarıyı neye borçlusunuz?

Ben geçmişe döndüğümde işletmemin, iki temel üzerinde yükseldiğini düşünüyorum: Çalışmak ve belirlenen bir alana odaklanmak. Baktığınız zaman insanların zihni, kendi alanını ilgilendirmeyen konularla dolu. Bu çok yanlış. Örneğin bir garsona veya şefe, menüsündeki yemeklerin sayısını veya tarihini sorduğunuzda büyük çoğunluğun cevap veremediğini görüyorsunuz. Buna karşılık aynı kişi; futbol takımları, otomobiller ve daha farklı birçok alan hakkında detaylı bilgiye sahip olabiliyor. İşte bahsettiğim bu insanlar, bir yere kadar ilerleyebilir. Öte yandan sürekli kendini geliştiren ve yeniliğe açık kişiler ise hangi alanda olursa olsun başarıyı yakalıyor. Ben sürekli bu minvalle hareket ettim ve böyle devam edeceğim. Ne iş yapıyorsak yapalım en iyisi olmak zorundayız. Bu, milletimize karşı sektördeki tüm insanların üzerinde olan büyük bir sorumluluk.





Serdar Ergün

Turizm, Ülke Ekonomilerinin CAN SUYU

Turizm, hemen her ülkede ekonomi için kritik öneme sahip bir alan olmasıyla biliniyor. Öyle ki turizm sayesinde ülkelere giren döviz, ekonomilere can veriyor. Böylesine ciddi role sahip olan turizmi, Dünya Turizm Örgütü ise "Kişilerin ikamet ettiği yer dışında herhangi bir bölgeye bir yılı aşmamak kaydıyla boş zaman değerlendirme, iş veya diğer amaçlarla yaptıkları seyahat ve konaklama aktiviteleri" olarak tanımlıyor.

Turizm ve Ekonomi Birbirinden Ayrılamaz

Turizmin en önemli özelliklerinden bir tanesi, bunu gerçekleştiren bireylerin kazanç elde etme amacı gütmemesidir. İnsanlar; yeni bölgeleri keşfe çıkmak, yıl boyu yaşadığı iş stresinden uzaklaşmak, ailesiyle dinlenmek ya da sağlık gibi durumlar nedeniyle turizm gerçekleştirir. Ancak ziyaretçiler, her ne kadar ekonomik amaç gütmese de ekonomi, turizmden ayrılamaz bir bütündür. Öyle ki turizm olarak nitelendirilebilecek seyahatlerde bireylerin gittiği ülke veya şehirde yaptığı harcamalar, bahsi geçen bölgenin ekonomisine ciddi bir ivme kazandırır.



TURİZM, BERABERİNDE BİRÇOK SEKTÖRE FAYDA SAĞLAYARAK ÜLKE EKONOMİLERİNİN GELİŞİMİNDE KİLİT ROL OYNAMAYA DEVAM EDİYOR



Turizm Ufku Genişletiyor

İnsan psikolojisine de hayli iyi gelen turizm faaliyetleri, ekonomik faydalarının yanı sıra bireylerin yabancı oldukları kültürleri deneyimlemesini sağlayarak evrensel bir kaynaşmayı da beraberinde getirmektedir. Hayatında hiç yemediği bir yemeği tatmak, asırlar öncesinden yapılmış mimari eserleri görerek tarihe tanıklık etmek, ziyaret ettiği bölgedeki halkın kutsalları ve inanışları hakkında gözlem yaparak bilgi edinmek, muhakkak her insanın ufkunu genişletecek ve güzel bir deneyim kazanmasını sağlayacaktır.

Teknolojik Gelişmeler Turizmi Kolaylaştırdı

Eskiden sadece maddi durumları belli bir seviyenin üstünde olan bireylerin yapabildiği turizm, günümüzde kolaylaşan ulaşım imkânları sayesinde hemen herkesin gerçekleştirebileceği bir aktiviteye dönüşmüştür. Böylelikle bu alan, beraberinde birçok farklı sektörün de büyümesine vesile olmuştur. Gelişen bu sektörlerin öne çıkanlarını ise barınma, yiyecek ve ulaşım olarak ele almak mümkündür.



■ Bölgedeki Barınma Olanakları İyileştirilmeli

Tatil yapacak olan insanların öncelikle düşünmeye başladığı konulardan bir tanesi, şüphesiz kalınacak yerin belirlenmesidir. Bu sebeple barınma, turizm gelişiminin ivme kazandırdığı alanların başında gelmektedir. Tatil yapılacak alanın barınma açısından gelişmiş olması, bölgenin tercih edilirliğine de olumlu fayda sağlayacaktır. Öte yandan barınma alanlarının hizmet kalitesi, çalışanlarının yeterliliği ve bulunduğu lokasyon da bölgenin tercih edilmesi için önemli etkenlerdendir.

■ Yörelere Özgü Yiyecekler, Ön Plana Çıkarılmalı

Turizmle birbirini karşılıklı olarak besleyen alanların bir diğeri ise gıda sektörüdür. İnsanlar, en temel ihtiyacı olan gıdaya nerede olursa olsun ihtiyaç duymaktadır. Bu yönüyle yiyecek sektörünün diğer birçok alanla olduğu gibi turizmle de organik bir bağının bulunduğu, rahatlıkla söylenebilir. Öte yandan yöresel lezzetlerin öne çıkarılması, sektörde faaliyet gösteren işletmelere olumlu fayda sağlamaktadır. Konuyu Türkiye üzerinden örneklendirmek gerekirse gastronomi alanında marka hâline gelmiş şehirler olan; Adana, Gaziantep, Şanlıurfa ve Diyarbakır gibi birçok farklı il sıralanabilir. Kısaca gıda sektörü, turizmin bölgesel olarak geliştirilmesi için kullanılması gereken etkili bir araçtır.

■ Rahat Bir Ulaşım Sağlanmalı

Yeni bir işe başlarken veya ev değiştirirken bile ilk dikkat edilen konulardan biri, bahsi geçen bölgenin ulaşım imkânlarıdır. İnsan hayatında bu





TÜRKİYE'NİN TURİZM ALANINDA BİR CAZİBE MERKEZİ OLMASINI İSTİYORSAK, YAŞAYAN HER VATANDAŞ ÜZERİNE DÜŞEN GÖREVİ YAPMALI

kadar ciddi bir konumda bulunan ulaşım, turizm sektörünün de kilit noktalarından biridir. Öyle ki bireyler, gezecekleri yerin öncelikli olarak ulaşım imkânlarını araştırmaya başlamaktadır. Bu kapsamda ülke ve şehirlerin turist çekecek alanlarındaki ulaşım imkânlarının kolaylaştırılması, turizm sektörünü de canlandıracaktır. Bununla birlikte ulaşımda kullanılan araçların konforlu ve teknolojik yapıya, ülke ve bölge yollarının da engebesiz bir zemine sahip olması, bölgenin tercih edilirliği açısından oldukça önemlidir. Tüm bunların gerçekleştirilebilmesi adına kamu ve özel sektöre ise büyük görev düşmektedir.

■ Turizme Gereken Önemi Vermeliyiz

Yazımızın başından beri turizm sektörünün ekonomilere sağladığı katkı üzerinde duruyoruz. Bu kapsamda Dünya Turizm Örgütü ise turizm gelirlerinin her yıl yüzde 4 oranında artış gösterdiğini belirtiyor. Eğer biz de bu pastadan pay almak ve Türkiye'nin turizm alanında bir cazibe merkezi olmasını istiyorsak, yaşayan her vatandaş üzerine düşen görevi yapmalı ve ne iş yapıyorsa en iyisini ortaya çıkarmalıdır. Ülke olarak adımızdan, kalite ve misafirperverliğimizle söz ettirmeliyiz. Ancak bu sayede ülkemiz ve kültürümüz uluslararası arenada güzel temsil edilmiş olacak.



GÖRÜŞ



MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Başkanı **Muhammet Ali Özeken**

Alternatif Turizm Kaynaklarını GELİŞTİRMELİYİZ

Turizm, ülke ekonomisine ciddi oranda katkı sağlıyor. Bu alana gereken önem verilmeli ve yeni turizm kaynaklarına yatırım yapılmalı

Türkiye, turizm kaynakları açısından oldukça zengin bir ülke konumunda bulunuyor ve bu alan, ülkemizde yapılan yatırımlarla birlikte gelişmeye devam ediyor. Aynı zamanda turizm, Türkiye'nin cari açığını kapatacak en önemli sektörlerden bir tanesi. Biz de MÜSİAD Yeni Turizm Kaynakları Geliştirme Komitesi olarak, ülkemizdeki cari açığın kapanmasına katkıda bulunmak adına deniz-kum-güneş tatilinden ziyade, bölgelerin kalkınması için lokomotif olacak turizm modelleri geliştirip, uygulayacağımız prototiplerle de üyelerimize ve yatırımcılara yol haritası çıkarmaya çalışıyoruz.

Dünyadaki örnekleri göz önüne aldığımızda turizm açısından yüksek harcama seviyesine sahip kitlenin, büyük tema parklarda veya bir safari turunda para harcamaktan çekindiğine şahit oluyoruz. Yani insanlar yeni turizm kaynakları arayışında. Bu söylediğimizden hareketle Türkiye için alternatif olabilecek turizm kaynaklarının başlıcaları olarak; doğa, sağlık, kongre, kültür ve helal turizm türlerini sayabiliriz. Öyle ki ülkemiz, zikrettiğimiz her başlık için oldukça yüksek gelir elde etme potansiyeline sahip.

Turizmi Geliştirmek İçin Çalışmalıyız

Öte yandan Türkiye, turizm kaynakları açısından birçok ülkeye nazaran daha avantajlı bir konumda bulunuyor. Ancak buna rağmen, rakip ülkelerinin turist başı harcama oranlarına bakıldığında, ülkemizin biraz aşağılarda kaldığını görüyoruz. Bu noktada, arzu edilen verimliliği yakalama anlamında yetersiz olduğumuzu kabul etmeli ve çalışmalarımızı bu minvale göre şekillendirmeliyiz.Bahsi geçen verimliliği yakalamak için yakın zamanda kurulan, Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı güzel bir örnek oluşturuyor. Ayrıca turizm alanında istediğimiz noktalara ulaşabilme adına okullarımızda dahi yabancı dil ve turist bilincini artırıcı dersler verilmeli ve yeni nesillere bu ekosistemde nasıl başarı sağlayabilecekleri öğretilmeli.

Bölgesel İş Ortaklıkları Oluşturacağız

Alternatif turizmin gelişmesi adına çalışan ve yeni ihracat modellerinin oluşması için projeler üreten Komitemiz, ülkemizin farklı bölgeleri için uygun turizm türlerinde yatırım prototipleri de geliştirecek ve bölgesel iş ortaklıkları oluşturarak yeni yatırımlar gerçekleştirecektir. Böylece gücünü Anadolu'dan alan MÜSİAD üyelerine ve ülkemiz ekonomisine olumlu katkılar sunacağımıza inanmaktayız.





MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Üyesi
Ümit Hotaman

Ülkeler Doğa Turizmine Önem Veriyor

Doğa turizmi, ekonomik faaliyetlere verdiği katkının yanı sıra çevrenin korunmasına da yardımcı oluyor

Doğa turizmini kısaca tanımlamak gerekirse insanların zarar vermeden doğal alanları ziyaret etmesi ve açık hava aktiviteleri gerçekleştirmesi olarak açıklanabilir. Doğa turizmi; macera, yaban hayatı gözlemleme ve eko-turizm olmak üzere alt dallara ayrılmaktadır. Kültürel değerlerin, ekolojik yapının ve koruma-kullanma dengesinin gözetildiği doğa turizmini önceleyen ülkeler, bu kapsamda gelişme ve kalkınma stratejileri de oluşturmaktadır.

Aynı zamanda doğa turizmi, yerel ekonomik faaliyetlerin artması ve turizm gelirlerinin tabana yayılmasına verdiği katkının yanı sıra çevrenin korunmasına da fayda sağlamaktadır.

Türkiye'de 527 Adet Doğa Turizmi Alanı Bulunuyor

Öte yandan doğa turizmi, gelişmeye açık ve hızlı büyüyen kategorilerden biridir. Öyle ki bu turizm modeli, yıllık bazda ortalama yüzde 20 büyüme oranına sahiptir. Türkiye Seyahat Acentaları Birliğinin araştırmasına göre ülkemiz, doğa ve macera turizminde gelişmekte olan 163 ülke arasında 19'uncu sıradadır. Tüm bunların yanında 2015 yılında ülkemizin 81 ilinde 527 adet doğa turizm alanı belirlenmiştir. MÜSİAD bu alanın daha iyi noktalara ulaşabilmesi için üzerine düşeni yapacak ve ülkemizde doğa turizminin geliştirilmesi için ilgili paydaşlarla birlikte alanında ilk olacak faaliyetler yürütecektir.



MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Üyesi
Hüseyin Sarpkaya

Sağlık Turizmi, Ekonomiye Fayda Sağlıyor

Son yıllarda önemi giderek artan sağlık turizmi, ülkelerdeki cari açığın kapatılmasına ve istihdama pozitif etkide bulunuyor

Sağlık turizmi, insanların sağlık hizmeti almak için bir ülkeden başka bir ülkeye yaptığı seyahatlerdir. Bu turizm modeli, ülkemizde oluşan cari açığın kapanması açısından önem arz eden sektörlerin de başında gelmektedir. Küresel bazda sağlık maliyetlerinin artması, tedavi için çeşitli sebeplerle yurt dışına çıkılması, ülkeler arasında iş birliğinin artması ve ulaşım imkânlarının kolaylaşması, sağlık turizmini geliştiren etkenlerdendir. Öte yandan sağlık turizmi kelime anlamıyla değerlendirildiğinde tamamen sağlık sektörünün ilgi alanında gibi görünmesine rağmen, içinde barındırdığı konaklama ve transfer faaliyetleri açısından turizm sektörünün de çalışma alanına girmektedir. Bu sebeple bahsi geçen sektörde başarı elde edebilmek için bütünsel bir bakış açısına ihtiyaç vardır.

Sağlık Turizmi Türkiye'de Daha Çok Geliştirilmeli

Ülkemizde sağlık turizmi; minimum bekleme süresi, kaliteli hizmet, beyin cerrahisi, organ nakilleri, ortopedik cerrahi, radyasyon terapileri, diş tedavileri, saç ekimi, estetik cerrahi ve uygun fiyatlı sağlık hizmetleri sayesinde hayli gelişmiştir. Ancak hâlâ istediğimiz ölçüde değildir. Öyle ki, bütünsel bir bakış açısı ile gerekli iş birliklerinin yapılması, ülkemizde sağlık turizmini daha da geliştirecektir. Bu durum ise ülkedeki cari açığın kapatılmasına ve istihdama pozitif katkı sağlayacaktır.



MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Üyesi
Taner Gündoğan

Kongre Turizmi, Her Mevsim Geçerli

Kongre turizminde; ulaşımı kolay olan ve kongre için tüm teknik olanakları sağlayabilen ülkeler, avantajlı konumda bulunuyor

Kongre turizmi; aynı veya farklı mesleklerdeki kişilerin farklı şehir ya da ülkelere giderek, uzmanlık gerektiren, bilimsel alanlarda veya belirli bir konuda bilgi paylaşımı yapmak amacı ile bir araya gelmeleri sonucu ortaya çıkan seyahat, konaklama ve buna bağlı diğer faktörlerin bütünüdür. Kongre turizmi çok yönlü bir dal olmakla birlikte normal turizmden birkaç özelliği ile farklıdır.

Düşüş Yaşanan Mevsimlerde Otellere Fayda Sağlıyor

Özellikle sezon dışı zamanlarda otellere sağladığı ekonomik katkı ile doluluk oranlarının düşük olduğu mevsimlerde işletmelere olumlu yönde katkıda bulunan kongre turizmi için genellikle ulaşımın kolay olduğu ve kongre için teknik özelliklerin tamamının sağlanabildiği mekânlar tercih edilmektedir. Bundan dolayı yeni kurulan otellerde toplantı salonlarının bulunması ve teknik özelliklerin tamamının sağlanması, ayrı bir önem teşkil etmektedir.

Kongre turizmi, yan sektörlerdeki istihdama da katkı sağlamaktadır. Öyle ki büyük çaplı kongrelerin 30'dan fazla sektör üzerinde doğrudan veya dolaylı anlamda etkisi olmaktadır. Bahsettiğim bu turizm alanında merkez olabilmek için; ulaşım, alt yapı, konaklama, kongre imkânları, personel eğitimi, yabancı dil, güvenlik faaliyetleri, çevre ve kültürel zenginlikler gibi konularda belirli bir kaliteye ulaşmak ve kaliteyi hep o seviyede tutmak gerekir.



MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Üyesi
Murat Kundak

Kültür Turizmi Ülke Gönüllüleri Kazandırıyor

Önemli turizm dallarından olan kültür turizmi, ziyaretçilerde ülke ve bölgeler hakkında algı oluşmasını sağlıyor

Ülkelerin vitrin programı olarak değerlendirilen kültür turizmi, sürdürülebilir turizm modellerinin başında yer almaktadır. Konuya ülke özelinden bakıldığında ise Türkiye'yi ziyaret eden turistlerin yaklaşık yüzde 20'sinin kültür turlarıyla geldiği görülmektedir. Yurt içi kültür turları, şehirlerimiz ve bölgelerimizi birbirine bağlarken, bu konuda yaşanılan en büyük sorun ise acentelerin dışında da organizasyon yapan dernek, belediye ya da kaçak acentecilik metodu ile düzenlenen turlardır. Bu konuda halkımızı bilinçlendirmek ise MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi olarak bizlerin üstlendiği bir görevdir.

Kültür Turizmi Ülkelerin Aynası

Kültür turlarına katılan gezginler, gittikleri ülkenin; kültürünü, geleneğini, tarihini, coğrafi özelliklerini, sosyolojik yapısını, dinî inanışlarını, tarihi eserlerini, el sanatlarını ve aslında ülkeyi ülke yapan tüm özelliklerini öğrenmek için gider. Seyahatlerinin sonucunda ise ülke hakkında bir algı oluştururlar. Bu hassasiyetle yapılan kültür turları, ülkemize sağladığı döviz katkısının yanı sıra yurt dışında Türkiye gönüllüleri de kazandırmaktadır.

MÜSİAD Yeni Turizm Kaynakları Geliştirme Komitesi olarak "marka şehirler" başlığı altında tüm illerimizin turizm cazibe noktası hâline gelebilmesi için şehirlerin; valilikleri, belediyeleri, kültür ve turizm müdürlükleri ve TÜRSAB temsilcileri ile ortaklaşa çalışmalar üreteceğiz.



MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Üyesi
Emrullah Turhan

Helal Turizmde Daha Aktif Olmalıyız

Türkiye'nin helal turizm açısından stratejik bir konumu bulunuyor. Bu konumun avantajlarını kullanmalıyız

Helal turizm, kısaca Müslümanların turistik davranışlarını İslami emir ve yasaklara göre şekillendirerek gerçekleştirdikleri tatil olarak ifade edilebilir. 2019 yılı itibarıyla dünya genelinde yaklaşık 1,8 milyar Müslüman yaşamaktadır. 2018 yılı içerisinde ise 140 milyon Müslümanın kendi ülkesinden bir başka ülkeye tatile gittiği ve yaklaşık 130 milyar dolar düzeyinde bir harcama yaptığı bilinmektedir. Bu parametrelere göre Müslüman seyahat pazarındaki bireylerin, kişi başı bin 200 dolar düzeyinde harcama gerçekleştirdiği görülmektedir.

Hak Ettiğimiz Payı Alabilmek İçin Çalışıyoruz

Türkiye ise helal turizm açısından jeostratejik bir konumdadır. Ancak İslam ülkeleri içerisinde yaklaşık 50 milyon gibi bir rakamla en fazla turist karşılayan ülke olmasına ve yaklaşık 7 milyon kişilik turist sayısı ile Suudi Arabistan'dan sonra en fazla Müslüman turisti ağırlamasına rağmen, bu pazardan hak ettiği payı alamamaktadır. Dünya ve Türkiye'de tek helal turizm temalı sivil toplum kuruluşu olan Uluslararası Helal Turizm Derneği'nin (IHATO) bu açıdan en temel iki misyonundan biri, ülkemizin Müslüman seyahat pazarından aldığı payı arttırmak için kamu kurumları ve özel sektör ile iş birliği yapmaktır. Bu kapsamda IHATO, başta T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı olmak üzere, T.C. Ticaret Bakanlığı Helal Akreditasyon Kurumu, İslam Ülkeleri Standart ve Metroloji Enstitüsü, Türk Standardları Enstitüsü ve Diyanet İşleri Başkanlığı ile yakın bir çalışma içerisindedir.



MÜSİAD Yeni Turizm Kaynaklarını Geliştirme Komitesi Üyesi
Sertip Akşahin

Kış Turizmi Son Yıllarda Öne Çıkıyor

Kar yağışının yoğun olduğu bölgelerde gerçekleştirilebilen kış turizmi, ülke ekonomisine önemli oranda girdi sağlıyor

Alternatif turizm türleri içinde bulunan kış turizmi, son yıllarda öne çıkan faaliyetlerden biridir. Özellikle kar yağışının bol olduğu dağlık bölgeler, bu turizm modelinin faaliyetleri için uygun alanlardır. Bir bölgenin kış turizmine uygun olabilmesi için, kayak sporuna imkân tanıyacak ölçüde kar yağışı almasının yanı sıra, belirli yükselti ve eğime sahip olan kayak pistleri, mekanik tesisleri, konaklama alanları, eğlence ve diğer spor tesisleri açısından da yeterli olması gerekmektedir.

Türkiye'de 29 Adet Kayıtlı Kayak Merkezi Bulunuyor

Türkiye'de T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığına kayıtlı kayak merkezlerinin sayısı 29 iken buna belgeli olmayan ancak farklı idareler tarafından kayak merkezi olarak belirlenen alanlar da eklenince bahsi geçen sayının 51'e çıktığı görülmektedir. Türkiye, Toros ve Kuzey Anadolu Dağları ile kış turizmine olanak sağlayan bölgelere ev sahipliği yapıyor olmasına rağmen, yıllarca bu güçlü potansiyeli yeterli seviyede değerlendirememiştir. Fakat kış turizmi, ülkemizde son yıllarda yapılan üst düzey yatırımlar sonucu tercih edilen bir alternatif turizm çeşidi olmaya başlamıştır. Öte yandan günümüzde ülkelerin kış turizminden sağladıkları gelirler, göz ardı edilemeyecek kadar yüksektir. Özellikle İsviçre ve Avusturya'nın Alp Dağları'ndaki turizm olanaklarının döviz girdileri açısından İspanya sahilleri ile yarıştığı bilinmektedir.



DEĞERLENDİRME



Özel Sektörün İhracat Danışmanı:
MÜSİAD GLOBAL

MÜSİAD çatısı altında faaliyet gösteren MÜSİAD Global, Türkiye'nin ihracatını arttırmayı hedefliyor

MÜSİAD Global Üst Kurulu Başkanı Adnan Bostan

İlk ismi Dış İlişkiler Komisyonu olan MÜSİAD Global, MÜSİAD'ın kuruluşuyla eş zamanlı olarak çalışmalarına başlayan bir yapı. Bu yapının kuruluş amacı ise yurt dışındaki Türk iş adamlarını bir araya getirerek ortak faaliyetler gerçekleştirmelerini sağlayabilmek. Hâlihazırda çalışmalarına devam eden MÜSİAD Global'in iş dünyasına sunduğu en önemli avantajlardan biri ise küçülen dünya pazarında firmaların nasıl daha fazla yer alabileceğini rakamlar üzerinden ortaya koyması.

Küresel ekonomik düzende ülke olarak dünyanın dört bir yanına yaptığımız ihracatla övünüyoruz. Ancak dünya bazında kıyaslamaya gittiğimizde gerçekleştirdiğimiz bu ihracat rakamlarının kimi zaman sadece bir firmanın ithalatıyla eşdeğer olduğuna şahit oluyoruz. Sayılar ve rakamlar yalan söylemiyor. Sonuç itibarıyla kendimizi ve bulunduğumuz yeri belirlerken sayıların gücünden faydalanmamız gerekiyor. Bu anlamda da olaya gerçekçi bakmamız gerektiğini düşünüyoruz. Hedefimiz, Türkiye'nin üreten sanayici işletmelerini dünya pazarında daha rekabetçi bir duruma getirebilmek. Bu hedefi gerçekleştirebilmek için şubelerimiz, üyelerimiz ve bizler devletin de desteğini alarak kendimizi geliştirmeye gayret ediyoruz. Fakat dünyaya açılmak o kadar kolay değil. Örneğin; Afrika'dan, Pasifik'ten veya Güney Amerika'dan bahsediyorsak buralarda dil, güvenlik ve vergisel durumlar dâhil olmak üzere birçok

konuda çıkabilecek olası sorunları unutmamamız gerekiyor. Bu noktada ise MÜSİAD Global'in çatısı altında faaliyet gösteren MÜSİAD Akademi, Dış İlişkiler, Dış Ekonomik İlişkiler, Diplomatik İlişkiler, Uluslararası Ortaklıklar İhracatı Geliştirme ve Eşleştirme Komiteleri, söz konusu sorunları azaltmak için çalışmalar yürütüyor. Hâlihazırda komite olarak, bugüne kadar açtığımız şube ve temsilciliklerimize ilaveler oluşturmayı ve mevcut organların yapılanmalarını daha sağlam bir hâle getirmeyi hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda birçok yapısal reforma da imza attık.

Tek Taraflı Değil Karşılıklı Ticaret

MÜSİAD'ın dış ülkelerde bulunan şube başkanları ve temsilcileri, Türkiye ile ilgili her türlü ticari ilişkinin sağlanması, heyet ziyaretlerinin organize edilmesi ve karşı muhatapların alandaki ihtiyaçları gibi konularda çeşitli çalışmalar gerçekleştiriyor. Bunları da raporlayarak bize gönderiyor. Elde ettiğimiz bilgilerin ışığında o ülkelerde gerçekleştirmek istediğimiz faaliyetlerin planlamasını yapıyoruz. Tüm bu çalışmaları yürütürken meselelere tek taraflı olarak bakmıyor, özellikle karşılıklı ticaretin arttırılması konusuna yoğunlaşıyoruz. Öyle ki, yeri geldiğinde o ülkede üretilen tarım ürününü ülkemize getirmeyi, eğer ihtiyaç varsa Türkiye'nin tarım makinesini de oraya ihraç etmeyi hedef olarak görüyoruz. Zira ülke olarak sömürgeci bir anlayıştan gelmiyoruz, bunu asla unutmamamız gerekiyor.

Sorunları Belirleyip Strateji Oluşturuyoruz

Öte yandan geçtiğimiz sene MÜSİAD Global'in Afrika yılıydı. O dönem söz konusu bölge içerisindeki şubeleşmemizi ve temsilcilik atamalarımızı yoğun bir şekilde gerçekleştirdik. Bu yıl ise Asya Pasifik'teyiz. Bu bölgeleri belirlerken özellikle T.C. Ticaret Bakanlığının araştırması sonucunda hedef koyduğu ülkeleri dikkate alıyoruz. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile Türkiye Cumhuriyeti'nin hedeflediği bir ticaret var. Bu kapsamda belirlediğimiz bir sorun; ülkemizde faaliyet gösteren Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ). Çünkü Amerika'nın ithalat miktarları ve sistematiği karşısında KOBİ'lerden daha güçlü kurumların, işletmelerin, sanayicilerin var olması lazım. Bu noktada MÜSİAD üyelerinin nasıl rol oynayacağını düşünerek bir strateji oluşturmamız gerekiyor. Bunun için de eksiklerimiz nelerse onları tamamlamaya çalışıyoruz.

Çalışmalarımızı yürütürken meselelere tek taraflı olarak bakmıyor, özellikle karşılıklı ticaretin arttırılması konusuna yoğunlaşıyoruz

Ortak Marka Çalışmaları Gerçekleştirilmeli

MÜSİAD'ın bu minvalde gerçekleştirdiği çalışmaları örneklendirmek gerekirse ortak marka oluşturma konusunda özellikle Davut Altunbaş'ın başkanlığını yürüttüğü Kültürel Marka Oluşturma Komitesini söyleyebiliriz. Amacımız, Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'leri dünya pazarında daha güçlü hâle getirebilmek için ortak markalar oluşturmak. Örneğin mobilya sektöründen devam edecek olursak bu alanda binlerce küçük işletmemiz olmasına rağmen ABD'deki dev firmaların isteklerine cevap verebilecek büyüklükte bir firmamız neredeyse yok. Bu noktada bize düşen görev; küçük firmalarımızın bazılarını belli bir formülle birleştirmek ve onları; ABD, İngiltere, Hindistan ve Çin gibi büyük alıcılara mal temin edebilen yapılar haline getirmek.

Tüm bunların yanı sıra ülke olarak



DEĞERLENDİRME



mobilya sektöründe ciddi bir tecrübemiz var. Dünyaya baktığınız zaman bütün il ve eyaletlerinde mobilyacılık sektörü olan Türkiye dışında başka bir ülke daha göremezsiniz. Öyle ki ülkemizin neredeyse her mahallesinde bile küçük ölçekli mobilyacılar varlık gösteriyor. Bu noktada bize düşen görev; geçmişten gelen bu zenginliğimizi, bulunduğumuz noktada bir fırsata dönüştürebilmek.

Ülke Ekonomisini İşletmeler Oluşturuyor

Ekonomi alanında yaşadığımız sıkıntıların sebebini önce kendimizde aramamız lazım. Zira genel ekonomiyi oluşturan kısımların büyük çoğunluğu biz işletmecileriz. Ekonomiyi büyütmek için işimizi ne kadar iyi yapabiliyoruz? Bunu düşünmeliyiz. Günümüzde her işletmecinin hem Türkiye hem de dünya için şirketlerinin yapısını, kâr oranlarını, maliyetlerini ve küresel rekabetlerini tüm aşamalarıyla birlikte ele alıp incelemesi gerekiyor.

Kalıcı Olmak İçin Doğru Danışmanlık Şart

Sektörde kalıcı olmak, her işletmecinin hedefi. Ancak günümüzde birçok firma ne yazık ki bu hedefin gerisinde kalabiliyor. Bu işletmelerin ortak özelliği ise doğru yerlere yatırım yapmamaları ve doğru danışmanlıklar almamaları. Bizler her şeyden önce danışmayı öğrenmeliyiz. Bunu öğrendiğimiz anda birçok sıkıntımız ortadan kalkmış olacak. Ancak danışmayı reddettiğimizde ortaya çok büyük sorunlar çıkıyor. Bulunduğumuz noktada dünya pazarından bahsediyoruz. Bu pazara nasıl girmemiz lazım? Gideceğimiz ülkeye nasıl mal satarız? Öncelikle bu soruların cevaplarını vermemiz gerekiyor. İhracat yapmayı hedeflediğiniz ülkenin özellikle; rejimini, vergilerini, talebini, talep miktarını ve gümrük kurallarını bilmeniz gerekiyor. Aksi takdirde, büyük zararlara uğramanız kaçınılmaz bir sonuç. Bu noktada MÜSİAD'ın şubeleri ve temsilcilikleri ise böyle olumsuz durumlarla karşılaşmamanız için sürekli bilgilendirme yapıyor.

Başarılı bir ihracat için hedef ülkenizin; taleplerini, rejimini, vergilerini, talep miktarını ve gümrük kurallarını iyi bilmelisiniz



KOBİ'ler Dünyaya Açılmalı

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lere önerim; eğer üretiyorsanız hiç çekinmeden gerekli danışmanlıklarınızı alarak dünyaya açılın. Dünya sizi gözlüyor ve size ihtiyacı var. Kulaklarınızı tıkayıp, gözlerinizi kapatmayın. MÜSİAD'la beraber dünyaya açılın, derneğimiz bu konuda her zaman hazır bekliyor. Dünyaya açıldığınız ilk dönem bazı operasyonları yapmakta zorlanabilirsiniz ancak biz dernek olarak sizlere destek olmaya, yol göstermeye talibiz. Çünkü Türkiye'nin daha fazla üretebilmesi için dünya pazarında mutlaka kendi payını büyütmesi ve geliştirmesi gerekiyor. Ülke olarak bunu gerçekleştirmediğimiz takdirde iç piyasa içerisinde birbirimizle rekabet eder noktaya geliriz ve kârlılık ortadan kalkar.

Kenmak®

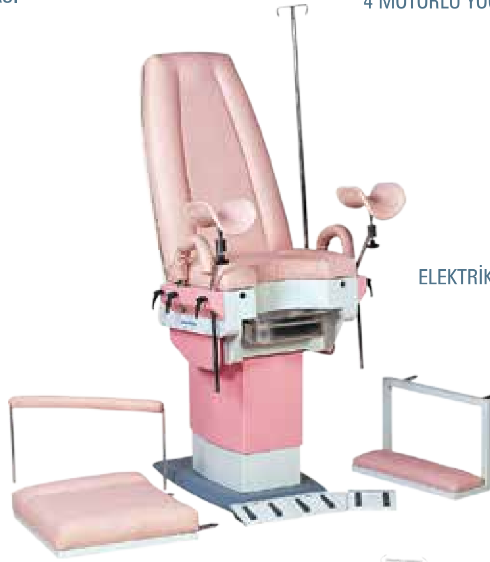
HASTANE MALZEMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.



Guess 402-K
4 MOTORLU YOĞUN BAKIM KARYOLASI
(SÜTUN MOTORLU)



Guess 402
4 MOTORLU YOĞUN BAKIM KARYOLASI



K015-ES
ELEKTRİKLİ 3 MOTORLU JİNEKOLOJİK KOLTUK
(TELESKOBİK MOTORLU)



112 VIP BLACK
ÇOK AMAÇLI ACİL MÜDAHALE SEDYESİ
(SÜTUN HİDROLİK İLE YÜKSEKLİK AYARLI)



K012-ES/4M
4 MOTORLU YOĞUN BAKIM KARYOLASI










HASTANE MALZEMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
Sarnıç Yolu No.23 Gaziemir-İZMİR/TÜRKİYE
Phone +90 232 274 17 17 • Fax: +90 232 274 67 77
export@kenmak.com.tr • kenmak@kenmak.com.tr • www.kenmak.com.tr







MÜSİAD DEĞİŞEN DÜNYAYA KAYITSIZ KALMADI: "TAZELENME SÜRECİ"

MÜSİAD Yerel Üst Kurulu Başkanı Ahmet Şekerli

Devletteki değişimle uyumlu ve faydalı çalışacak bir yapı oluşturmak adına MÜSİAD tarafından "Tazelenme Süreci" başlatıldı

Dünyanın sürekli bir gelişim içerisinde olduğunu gözlemliyoruz. Ticaret değişiyor, siyaset değişiyor, sivil toplum örgütlerinin işleyişi değişiyor. Biz de MÜSİAD olarak belli bir noktada sabit kalamıyoruz. Kalıplarımızı değiştirmeden, temel değerlerimizin dışına çıkmadan tazelenme olarak nitelendirebileceğimiz bir süreçteyiz. Bu tazelenme modelini tamamen bir değişim, dönüşüm olarak algılamamak gerek. Böyle algılanmadığı zaman daha kolay anlaşılabilir bir hâle geliyor.

Sektörlerin Önünü Açan Projeler Geliştiriliyor

Türkiye, Cumhurbaşkanlığı Sistemi ile yeni bir metodoloji içerisine girdi. Türkiye'nin en büyük STK'larından biri olarak bakanlıklarla daha entegre bir şekilde çalışmalar yapmak ve devletimize fayda sağlamak için Tazelenme Süreci'ni başlattık. Toplumdaki mikro bilgiyi makro planlama ile hükümetimize sunuyoruz. Türkiye 50 yıl, 100 yıl sonrasını planlıyorken biz de kurum olarak bir yıl ya da beş yıl ilerisini planlamakla kalmayıp mevcut yapılarımızı proje bazlı daha aktif yapılar haline getirmeye çalışıyoruz. Aynı zamanda önemli bir iş adamı olan Genel Başkanımız Abdurrahman Kaan da birçok noktada bunu sık sık dile getiriyor. Sektörlerin genel sorunlarını ele almaktansa daha kreatif çözümler ve çalışmalarla o sektörün önünü açıcı projeler geliştiriyoruz. Bu noktada projelerle ilgili kurulan bir komite, çalışmasını tamamladığında isim değişikliği yapıp farklı bir projede faaliyetlerini sürdürebilir. Oluşan 41 adet komitenin hepsinin bir projesi bulunuyor. Ciddi bir şekilde sahada çalışmalar yapıyoruz.



Konut Satışında Vatandaşlık Hakkı MÜSİAD'ın Projesi

Devletimizin 11'inci Kalkınma Planı kapsamında yer alan 11 maddede de Tazelenme Süreci'nde ele aldığımız konular işlendi. Bu da Tazelenme Süreci için 1,5 yıldır ne kadar başarılı bir çalışma yürüttüğümüzün göstergesidir. Bakanlıklardan gelen bilgiler ve projelere göre kendisini konumlandıran bir STK'dan, Tazelenme Süreci sayesinde bugün bakanlıklara proje üreten bir STK haline dönüştük. İnşaat sektöründen örnek verecek olursak, 250 bin dolara yabancılara konut satışında vatandaşlık hakkı veriliyor olması, bir MÜSİAD projesidir. Dernek olarak teklifimiz 300 bin dolara inmesi yönündeydi. Hükümetimiz bunu değerlendirdi, olumlu buldu ve 250 bin dolara düşürdü. Konut stoku bu sayede belli bir seviyeye indi. Dolayısıyla sahadaki durumu meclise, bakanlıklara iyi bir şekilde yansıtmamız gerekiyor.

Anadolu Coğrafyasına Önem Veriliyor

Tazelenme Süreci; bir tarafı saha, bir tarafı meclis olmak üzere iki bölümde ilerliyor. Saha tarafı tamamen MÜSİAD'ın işleyiş mekanizması kapsamında devam ediyor. Her iki bölümde de üçer üst kurul, bunun altında altı adet birimimiz bulunuyor. Bu organizasyonla birlikte 60 bin şirket 11 bin üyeye eriştik. Görevimiz, daha çok meclis tarafı ile saha tarafının koordineli bir şekilde iş üretmesi kısmına döndü. Anadolu'nun tüm noktalarını ziyaret ettiğimizde, Tazelenme Süreci'ni illerimize entegre etmek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Eskiden biraz daha İstanbul merkezli bir yönetim anlayışına sahipken, şimdi Anadolu'daki aktivasyonu arttırmak için orada başarılı olmuş insanları kendi içimizde bir modelleme sistemine gidiyoruz. Dernek olarak Anadolu'daki üyelerimizi bilfiil tek tek ziyaret ediyoruz.

Toplantılarımızı ayda bir kere Anadolu'da gerçekleştiriyoruz. Gittiğimizde farklı üretimlerde bulunan arkadaşlarımızı da tespit ederek fayda analizi yapmış oluyoruz. Genel Başkanımız Abdurrahman Kaan'ın illerimizi benzerliklerine göre dünya illeriyle modelleme projesi bulunuyor. Örneğin, Tekirdağ'ın Rotterdam ile liman ve sanayi konusunda benzerliği bulunuyor. İllerin daha fazla gelir elde edebilmesi için bu benzerde 60'a yakın il eşleştirmesi yaptık. Bize düşen görev, sahayı diri tutmak, yerelde verimli olabilmenin çalışmalarını yapmak, üyelerimizin ihracat yapmak istediği ülkelerle bağlantılarını sağlayabilmektir.



11'inci Kalkınma Planı kapsamında işlenen 11 maddede Tazelenme Süreci etkili oldu







Dünya üzerindeki Müslüman bir coğrafyada böyle bir örgütlenme bulunmuyor

Ticarette En Büyük Değerlerden Biri Ticari İstihbarattır

Bu tazelenmeden bahsederken bazı parametrelerimiz de değişmiyor. Hz. Peygamberimiz, "Din muameledir." diye buyuruyor. Dolayısıyla ahlaki ve İslami değerlere sahibiz ve bu değerlere sadık kalarak büyümemizi sürdüreceğiz. Sayın Cumhurbaşkanımızın da liderliğinde özüne dönmüş yeni bir Türkiye meydana geldi. Bu noktadan beslendiğimiz için değerlerimizi bozmadan ilerliyoruz. Türkiye çapında 311 noktaya ulaştık. Bu çok güçlü bir kapsama alanı anlamına geliyor. Dünya üzerindeki Müslüman bir coğrafyada böyle bir örgütlenme bulunmuyor. Geçtiğimiz günlerde yerelden birçok üyemizle Özbekistan'a gittik, muhteşem karşılandık ve çok güzel yatırım fırsatlarıyla karşılaştık. Bosna Hersek'te Uluslararası İş Forumu (IBF) gerçekleştirildi. Yine yerelden birçok üyemiz etkinlikte hazır bulundu, iş bağlantıları yapıldı. MÜSİAD'dan faydalanmak ve bu sayede gelişmek isteyen üyelerin, şubesinin ve genel merkezin faaliyetlerine eksiksiz bir şekilde katılması gerekiyor. Burası bir mektepti, artık MÜSİAD Akademi diyoruz. Burada hepimiz yetişiyoruz, geniş kitlelere ulaşıyoruz. Yeni bir üyenin bundan daha iyi bir fırsat yakalayabileceğini düşünmüyorum. Ticarette en büyük değerlerden birisi ticari istihbarattır. Üyeler, hangi ilde hangi kişiyle ticaret yapmak istiyorsa, MÜSİAD olarak o kişi hakkında kendilerine doğru bilgi aktarırız. MÜSİAD'dan alacakları en önemli fayda doğru bilgidir. Ticarette de doğru bilgi çok önemlidir. Ülkemiz, 15 Temmuz 2016'da sıkıntılı bir süreç geçirdi. Devletimiz, mücadele sürecinde illerden destek anlamında talep aldığında en doğru bilgiye ulaşmaları için MÜSİAD'a yönlendirdi. Devletimizin bize ne kadar olumlu baktığını görebilmek adına bunun kıymetini bilmek gerekiyor. Buna bir fırsat ekonomisinden ziyade "daha hızlı ve birlikte neler yapabiliriz" mantığında bakmalıyız.

Sahanın Aktif Oyuncuları: Genç MÜSİAD

MÜSİAD'ın aynı zamanda yerel bünyesinde Genç MÜSİAD bulunuyor. Genç MÜSİAD, hızlı hareket kabiliyetine sahip olduğu için hem yurt içi hem de yurt dışında veya üniversitelerde önemli çalışmalar yapıyor. Geçtiğimiz günlerde Çin'den büyük bir davet aldılar. Bir heyet olarak gidip temaslarda bulundular. Genç MÜSİAD Genel Başkanı Furkan Akbal ile koordineli bir şekilde çalışma yürütüyoruz. Çünkü gençler, aynı zamanda bizim altyapımızdır. Altyapısı olmayan bir yer, kendisini doğru bir şekilde besleyemez. Gençlerimiz, Genç MÜSİAD bünyesinde ciddi bir eğitim alıyor. Bu eğitimle asil üye bünyesine geçtiklerinde belli bir altyapıyla hazır bir şekilde gelmiş oluyorlar.

Çeşitli Sektörlere Ait Kuruluşlarla İş Ortaklıkları

MÜSİAD, artık STK'lar içerisinde bir hami pozisyonunda bulunuyor. Ticareti geliştirmek ve başarılı sonuçlar almak için farklı illerde bizimle aynı değerlere sahip ticaret odaları veya çeşitli sektörlere ait kuruluşlarla da beraber ortak çalışmalar yapıyoruz. Türkiye Gençlik ve Eğitime Hizmet Vakfına (TÜRGEV) bir ziyarette bulunduk. PTT ve çeşitli kargo firmaları ile anlaşmalarımız bulunuyor. Günün sonunda üyelerimizin ticaret yapması ve istihdamını büyütmesi kaydıyla fayda sağlayacak ne olursa destek vermeye hazırız.





DEĞERLENDİRME



Genç MÜSİAD Genel Başkanı **Yunus Furkan Akbal**

MÜSİAD, Girişimci Nesiller YETİŞTİRİYOR

Dünya çapında 4 bini aşkın üyesi bulunan Genç MÜSİAD, Türkiye'de 54 şubeyle faaliyet gösteriyor

MÜSİAD, değerlerini, ilkelerini ve kazanımlarını yarınlara aktarmak, gelecek nesilleri bu değerler doğrultusunda girişimciliğe yönlendirebilmek amacıyla, Genç MÜSİAD'ı kurdu. Bizler de Genç MÜSİAD olarak nasıl bir mirası devraldığımızın bilincindeyiz. Kurulduğumuz 2002 yılından bu yana büyüklerimizin izinden, göstermiş oldukları hedeflere doğru emin adımlarla yol alıyoruz. Hayallerimiz, sınırlarımızın ötesini aştı ve yurt dışında 24 şubeye ulaştık. Dünya çapında 4 bini aşkın üyemiz ve Türkiye'de faaliyet gösteren 54 şubemiz bulunuyor.

Genç MÜSİAD, "gençlerin" konuştuğu ve onların gençlik özelinde projeler üreterek çalışmalar yürüttüğü bir teşkilat. Bu kapsamda bilgiyi geliştirmeyi, paylaşmayı ve yönetmeyi bilen girişimcilere duyulan ihtiyaç doğrultusunda, bunu başarabilen ve insanlığa örnek olabilecek bir gençlik yetiştirmeyi dert ediniyoruz.

Gençliğin homojen bir yapıda olmayışı ve bir hareketlilik eğilimine sahip olması, tüm sorunlara ekonomik, sosyal, psikolojik ve kültürel açıdan bakmayı gerektiriyor. Biz de bu doğrultuda hareket ederek adımlarımızı söz konusu hassasiyetle atıyoruz. Genç MÜSİAD olarak dürüstlük, hakkaniyet ve samimiyet ışığında, girişimci nesillerin yetişmesi için çalışmaya devam edeceğiz.







ÜYE İLİŞKİLERİ KOMİTESİNİN SORUMLULUĞU BÜYÜK

MÜSİAD Üye İlişkileri Komitesi Başkanı Faruk İbrahim Özbek

Yaşadığımız iletişim çağına paralel olarak MÜSİAD Üye İlişkileri Komitesi'nin önümüzdeki dönemde en önemli projesi, iletişim noktasında olacaktır

Öncelikle şunu belirtmekte fayda görüyorum; artık tazelenme süreciyle birlikte MÜSİAD Üye İlişkileri Komitesi'nin görev alanı sadece genel merkez değil yurt dışı dâhil tüm üyelerimizi kapsamaktadır. Dolayısıyla bizler, bundan sonra yaklaşık 11 bin üyenin sorumluluğunu taşımaktayız. Tüm çalışmalarımızı da bu bilinçle planladık.

En Önemli Faaliyetimiz, İletişimi Sağlamak

Önümüzdeki dönemde Üye İlişkileri Komitesi olarak en önemli projemiz, iletişim noktasında olacaktır. Malum iletişim çağındayız ve bilgi çok hızlı akıp gitmektedir. Mevcut durumda MÜSİAD olarak, faaliyetlerimizi ve etkinliklerimizi üyelerimizin tamamına duyuramadığımız gibi, faal olan üyelerimizin dışında birçok üyemizden de kurum olarak haberdar değiliz. Bu nedenlerden dolayı, üye-kurum ilişkisini artırmak için iletişim faaliyetlerini üç ana başlık altında yürüteceğiz. Konuyu daha anlaşılır kılmak adına söz konusu üç ana başlığı detaylandırmakta fayda bulunmaktadır.

Çağrı Merkezi

MÜSİAD gibi iş dünyasının en önde gelen ve en büyük sivil toplum kuruluşunun olamazsa olmazı çağrı merkezidir. Çağrı merkezi, üyelerimizin ve paydaşlarımızın iletişim kanallarını verimli bir şekilde yönetmek, onlardan gelen talepleri kayda almak ve mutlaka geri bildirim yaparak sürecin tamamlamasını sağlayacak bir yapı olarak tasarlanmıştır. 444 0 ÜYE (444 0 893) numaralı hâlen bünyemizde kayıtlı bulunan hat ile faaliyete geçireceğimiz çağrı merkezimizin bugün itibarıyla tüm hazırlıklarını tamamlamış bulunmaktayız. Konunun



uzmanı MÜSİAD Üye İlişkileri Komitemizin üyesi olan arkadaşlarımızla ve MÜSİAD Kurumsal İletişim Biriminin ortak çalışması ile çok yakın bir zamanda çağrı merkezimizi faaliyete geçireceğimizin müjdesini de buradan vermek isterim.

Sosyal Medya

Günümüzün en önemli iletişim kaynağı artık sosyal medya olmuştur. MÜSİAD ise kurumsal olarak tüm sosyal medya mecralarında aktif bir biçimde yerini almaktadır. Son olarak MÜSİAD TV'nin de Youtube üzerinden yayınlarına başlamış olması, bunun en somut kanıtlarındandır. Ancak bu noktada özellikle üyelerimizin hesaplarımızı takibi noktasında büyük eksikliğimizin olduğunu görmekteyiz. Bugün üyelerimizin tamamına yakınının sosyal medya hesapları olduğu hâlde gerek MÜSİAD'ın gerekse Genel Başkanımızın paylaşımları, çok az etkileşim göstermektedir. Üye İlişkileri Komitesi olarak tüm MÜSİAD üyelerinin sosyal medya hesaplarının etkileşimi, derneğimizin kurumsal iletişim hesaplarıyla sağlanacaktır. Böylece tüm faaliyetlerimiz, duyurularımız ve mesajlarımız doğrudan üyelerimize ulaşmış olacak ve kendilerinin de bu iletileri paylaşması durumunda kamuoyunda ciddi bir gündem oluşturulacaktır.

Üye Ziyaretleri

Göreve geldiğimiz günden itibaren geçtiğimiz dönmelerde devam eden haftalık üye ziyaretlerimize, aksatmadan devam etmekteyiz. MÜSİAD Genel Merkez üyelerimizi Anadolu-Avrupa yakası olarak ikiye ayırıp bu alanlarda görev yapacak komitemizden dört ayrı grup oluşturduk. Ayrıca komitemize üye ziyaretlerinde destek verecek alt çalışma grubunu da oluşturmuş bulunmaktayız. Geçen zaman içinde yüzlerce üyemizle bire bir görüşmelerimizden edindiğimiz izlenim ve tecrübelerden öğrendik ki üyelerimiz iyi-kötü günde, hastalıkta-sağlıkta ve başarıda MÜSİAD'ı yanlarında görmek istemektedir. Bu durumdan hareketle kuracağımız iletişim ağları sayesinde; ciddi hastalık durumlarında, kendilerinin veya yakınlarının vefatı durumunda, nikâh, düğün, nişan ve sünnet törenlerinde, alanında başarılı olan üyelerimizin önemli günlerinde Genel Başkanımızı temsilen Üye İlişkileri Komitesinden veya gönüllü olarak Komitemize destek verecek olan arkadaşlarımız, üyelerimizin yanında olacaklardır. Ayrıca MÜSİAD Kadın ile koordineli olarak planlayacağımız ve Genel Başkanımızın da katılacağı ailelerimizle birlikte, ev ziyaretleri yapmaya da gayret göstereceğiz.



Ortak Satın Almalar

Komitemizin en çok önem verdiği konulardan birisi de ortak satın alma anlaşmalarıdır. Bizler ise bu noktada yeni dönem olarak farklı bir yöntem uygulayacak, öncelikle üyelerimizin ihtiyaç duyduğu sektörleri belirleyerek spontane anlaşmalar yapacağız. Buna örnek olarak okul kayıt döneminde yaptığımız çalışmayla üyelerimizin öğrenci kayıtlarında yüzde 60'a varan indirimler sağladık. Ayrıca yaklaşan kış lastiği uygulamasında ise Pirelli ile anlaşma yaparak yüzde 38 gibi çok önemli bir indirim oranı da aldık. Tüm bu faaliyetlerimizle önümüzdeki süreçte tazelenen MÜSİAD'ın ana omurgasını oluşturan üyelerimize, yeni heyecan ve yeni hedefler aşılamak, en büyük vazifemiz olacaktır.

Önümüzdeki süreçte tazelenen MÜSİAD'ın ana omurgasını oluşturan üyelerimize, yeni heyecan ve yeni hedefler aşılamak, en büyük vazifemiz







Uluslararası Kardeşliğin Simgesi:
TÜRKİYE MAARİF VAKFI

Türkiye Maarif Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Birol Akgün, Vakfın eğitim çalışmaları ve hedeflerini *Çerçeve* okurları için anlattı

Mustafa Özkan

Türkiye Maarif Vakfının kuruluş hikâyesinden gerçekleştirdiği çalışmalara kadar birçok konuyu Vakfın Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Birol Akgün ile konuştuk. "Türkiye Maarif Vakfı, 41 ülkede çalışma yürütmesi ve eğitim alanındaki faaliyetlerini giderek genişletmesiyle küresel anlamda ülkemizin bir eğitim markası." diyen Akgün, *Çerçeve* dergisi vesilesiyle iş insanlarına da çağrılarda bulundu.

Faaliyetleriniz ve kuruluşunuz hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye Maarif Vakfı olarak üçüncü yılımızı doldurduk. Böylelikle kuruluş dönemimizin önemli ölçüde tamamlandığını söyleyebilirim. Bundan sonra kurumsallaşmanın güçlendirilmesi, yönetimde finansal sürdürülebilirlik ve küresel anlamda kalite odaklı bir eğitim kurumu olma konularında özel bir çalışma içerisindeyiz. Vakfımız, geçen üç yıllık süre içerisinde ülkemiz adına dünyadaki pek çok devletle küresel anlamda eğitim network'leri geliştirme sürecini başlattı. Rakamlarla konuşmak gerekirse 100 ülke ile temasımız olduğunu söyleyebilirim.

Diğer taraftan Vakfımızın kuruluşunun hemen ertesine denk gelen ve büyük bir travma yaratan 15 Temmuz 2016 Darbe Girişimi'nden sonra Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı güvenlik krizinin yurt dışı ayağıyla mücadele etme anlamında da





çok önemli bir misyon üstlendik. Dolayısıyla kamuoyunda da bu yönümüz biraz daha ön plana çıktı. Çünkü bizler, T.C. Dışişleri Bakanlığı ve diğer ilgili birimlerle birlikte yurt dışında bulunan FETÖ iltisaklı okulların Türkiye'ye yeniden kazandırılması ve millî hâle getirilmesi konusunda yoğun bir gayret içerisindeyiz. Bu temaslar kapsamında 19 ülkede doğrudan doğruya FETÖ iltisaklı 219 okulu, Türkiye Maarif Vakfı olarak devraldık. Öyle ki 41 ülkede bulunan yaklaşık 307 adet eğitim kurumumuzun 219'u FETÖ iltisaklı okulların Vakfımıza devredilmesi şeklinde gerçekleşti. Geri kalan 100'e yakın kısmı da Vakıf olarak bizim açtığımız okullardan oluşuyor. Bu çerçevede Vakfımız, 41 ülkede çalışma yürütmesi ve eğitim alanındaki faaliyetlerini giderek genişletmesiyle küresel anlamda ülkemizin bir eğitim markası hâline geldi.

Günümüzde dünyanın öbür ucuna gidebilecek eğitimcilere rastlamak çok kolay bir durum değil. Bu konuda sorun yaşıyor musunuz?

Doğrusu ilk kurulduğumuz dönemde, eğitimci bulma noktasında tereddüt yaşadık. Ancak sonrasında Türk insanının fedakâr bir millet olduğunu tekrar gördük. İnsanımız evli de olsa bekar da olsa bayrağını dalgalandıracak bir hizmet nerede varsa seve seve oraya gidiyor. Bu zamana kadar hiçbir şekilde zorlukla karşılaşmadık. Hatta artan bir talep olduğunu söyleyebilirim. İnsanlar, "Biz de hizmet etmek istiyoruz." diyorlar. Bu çok önemli. Şimdiye kadar dünyanın farklı ülkelerine Türkiye'den yaklaşık 500 eğitimci ve destek personeli gönderdik. Bunların belki de yarısı Afrika coğrafyasındadır. Çünkü Afrika'da okul sayımız oldukça yoğun.

Vakfın eğitim çalışmalarının haritasına bakıldığında Afrika coğrafyasında daha etkin olduğu anlaşılıyor. Bunun temel sebebi nedir?

Türkiye'nin Afrika açılımı, son 10 yılda ciddi mesafe katetti. Resmî olarak ilişkiler, 1998'de Türkiye-Afrika Eylem Planı hazırlanmasıyla başlamıştı ancak ciddi adım 2015'de yapılan Türkiye-Afrika Zirvesi ile gerçekleşti. Türkiye Afrika'da; büyükelçilikler, konsolosluklar ve Türk Hava Yolları gibi kurumların vasıtasıyla geniş anlamda bir iş birliği ve network oluşturdu. Günümüzde ise bu gibi oluşumlara Türkiye Maarif Vakfı da katılmış oldu. Öyle ki Vakfımızın Afrika'da 21 ülkede okulu bulunuyor. Özellikle Batı Afrika'daki Frankofon coğrafyasında yoğunlaşan bir eğitim altya-



VAKIF OLARAK YAPMIŞ OLDUĞUMUZ EĞİTİM FAALİYETLERİ, KÜLTÜREL DİPLOMASİNİN YÜRÜTÜLMESİ ANLAMINDA ÜLKEMİZ İÇİN ÖNEMLİ BİR DESTEK











EĞİTİM KURUMLARINA SAHİP ÇIKIP İHTİYAÇLARININ KARŞILANMASINDA FEDAKÂRLIK GÖSTERİRSENİZ, TARİHÎ BİR SORUMLULUĞU DA GERÇEKLEŞTİRMİŞ OLACAKSINIZ



pısına sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Türkiye Maarif Vakfı olarak yapmış olduğumuz eğitim faaliyetleri, kültürel diplomasinin yürütülmesi anlamında ülkemiz için önemli bir destek. Özellikle bunun altını çizmekte fayda var. Bazen soruluyor "Türkiye neden Afrika'daki ülkelere gidip oralara insan yetiştiriyor?" diye. Sorunun cevabı oldukça kolay; biz aslında Afrika açılımı politikası izleyen Türkiye'nin, bölge ülkeleriyle arasındaki köprüyü oluşturuyoruz. Aynı zamanda özellikle iş aleminin bu ilişkilerini devam ettirecek olan nitelikli ve kaliteli insan gücü ihtiyacını da karşılıyoruz. Orada yatırım yapacak olan şirketlerimizin; Türkçe bilen, iki ülkenin de kültürüne, geleneğine ve hukukuna aşina olan insanlara ihtiyacı var. En kıymetli şey, iyi yetişmiş insandır. Bizim yetiştirdiğimiz öğrenciler hem oraya yatırım yapan Türk firmalarda iş bulabiliyor hem de üniversite okumak için Türkiye'ye gelebiliyor. Bu sayede bir taraftan firmalarımız için ihtiyaç duyulan nitelikli insanları yetiştiriyoruz, diğer taraftan da yüzlerce yıldır sömürü altında kalmış bu ulusların kendi ayakları üzerinde durabilecek bağımsızlığı kazanmaları için ihtiyaç duyduğu temeli de oluşturmuş oluyoruz. Türkiye'nin Afrika'daki en önemli rolü budur. Ama şunu özellikle belirtmek istiyorum; biz sadece Afrika'da değil, Asya'da, Irak'ta, Gürcistan'da, Pakistan'da, Afganistan'da ve Balkanların hepsinde varız. Bütün bu coğrafyalar, Türkiye açısından her anlamda stratejik öneme sahip.

Şüphesiz zor şartlarda gerçekleştirilen eğitim faaliyetleri, bir noktada bağışlara da ihtiyaç duyuyor. Konuyla ilgili MÜSİAD özelinden iş insanlarına neler söylemek istersiniz?
Biz MÜSİAD'la bir mutabakat zaptı imzaladık. Bütün programlarımıza birbirimizi davet ediyoruz. Ancak yeterli değil. Bunu daha işlevsel hâle getirmek, sahada var olan kurumların iş birliklerini daha fazla geliştirmek ve çalıştırmak gerekiyor. Tüm bunlarla birlikte Türkiye Maarif Vakfı olarak dünyanın çeşitli ülkelerine gönderdiğimiz arkadaşlarımıza; o bölgede kalıcı bir kurum ihdas ettiğimizi, Türkiye'den oraya giden kim varsa onlara mutlaka gönüllerini açmalarını ve eğer mümkünse ticaret yapmak isteyen müteşebbislere de gereken yönlendirmeleri yapmalarını söylüyoruz. Öte yandan bu kurumların karşılıklı biçimde kalıcı olabilmesi için Türkiye'deki iş aleminin eğitim yatırımlarımızı mutlaka desteklemesi gerekiyor. Buradan özellikle Afrika coğrafyası başta olmak üzere dünyanın farklı ülkelerinde iş yapan MÜSİAD üyesi işadamlarımıza da şunları söylemek istiyorum: Bu okullar esasen sizin okullarınızdır. Milletimizin kurmuş olduğu okullardır. Dolayısıyla siz bu kurumlara sahip çıkıp ufak tefek ihtiyaçlarından bina-inşaat gibi gereksinimlerinin karşılanmasına kadar belirli noktalarda fedakârlık gösterirseniz, tarihî bir sorumluluğu da gerçekleştirmiş olacaksınız. Sizleri, okullarımıza ziyaretçi olmaya davet ediyorum. Öyle ki sadece ziyaret edip gönül almak ve millet adına oralarda bayrak dalgalandıran eğitimcilerimize motivasyon desteği vermek bile çok önemli bir durum. Gidin, çayımızı için. Gerekirse sahip olduğunuz iş alemi network'ünü de bizim okullarımızla tanıştırın. Böylelikle hem onların ihtiyaç duyduğu insanları yetiştirelim hem karşılıklı güven inşa edilsin hem de iş birliği yaparak ortak sinerjiyi yakalayalım. Bu sayede Türkiye'nin dost ülkelerle olan ilişkilerinin gelişmesine de katkıda bulunalım. Bahsi geçen durum, aslında herkes için kazan-kazan formülüdür. Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan da bunu her fırsatta özellikle dile getiriyor.



Bosna'da Mücadelenin Adı: FATA ORLOVİÇ

Ömer Çetres

Boşnak Fata Orloviç, bahçesindeki kaçak kilisenin kaldırılması için verdiği 20 yıllık mücadelenin ardından zafer kazandı



smanlı Devleti'nin yıkılmasıyla önce Avusturya Macaristan ardından Sırp Hırvat Sloven Krallığı ve Yugoslavya hâkimiyeti altında bulunan, son olarak da 1992-1995 yıllarında acı bir savaş yaşayan Boşnakların, hâlen o topraklarda ayakta kalmaları ve kimliklerini muhafaza etmelerine verilebilecek en güzel örneklerden biri 77 yaşındaki Fata Orloviç'in hikâyesi.

Savaştan önce Bosna Hersek'in doğusunda yer alan Srebrenitsa yakınlarındaki Konyeviç Polye köyünde, eşi ve yedi çocuğuyla birlikte yaşayan Fata Orloviç, savaş patlak verince eşi Şaçir Orloviç ile birlikte tam 22 yakınını kaybetti ve toplama kampına götürüldü. Fata Nine, bir süre kampta ardından da farklı bölgelerde mülteci olarak yaşadı. Barış ortamının sağlanmasının ardından ABD'ye giden dördü erkek, üçü kız olan yedi çocuğunun tüm ısrarlarına rağmen doğduğu toprakları terk etmek istemeyen Fata Orloviç, 1995 yılında imzalanarak savaşı bitiren Dayton Anlaşması'nın "mültecilerin evlerine dönebileceği"ni içeren maddesinden yararlanarak 1999 yılında köyüne geri döndü. Köye döndüğünde evinin bahçesine, bölgeye yerleşen Sırplar

tarafından kilise yaptırıldığını gören Fata Orloviç, arazisine izinsiz şekilde inşa edilen yapının kaldırılması için mahkemeye başvurdu. Kilisenin yıkılmaması ve davadan vazgeçmesi için kendisine teklif edilen milyon avroları reddederek 20 yıl boyunca devam edecek olan bir hukuk mücadelesi başlattı. Tüm enerjisini ve günlük yaşamını davanın sonucuna odaklayan Orloviç, hukuki süreç devam ettiği ve evinin bahçesindeki kilise kaldırılmadığı müddetçe Bosna Hersek dışında yaşayan çocuklarını ziyaret etmeyi dahi reddetti.

Fata Nine, Bosna Hersek İslam Birliği (Diyanet) tarafından mücadelesinin ödüllendirmesi amacıyla, tüm masrafları karşılanacak şekilde hacca gönderilmek istendi. Ancak, "Evimin bahçesindeki kilise kaldırılmadan hiç bir yere gitmeyeceğim." diyerek bu teklifi de reddetti.

Davayı Kazandığı Hâlde Sonuç Alamadı

Kendisine ait araziye, rızası olmaksızın yaptırılan kilisenin kaldırılması için yerel mahkemeye başvuran ve dava açan Orloviç, 2007 yılında söz konusu davayı kazandı. Ancak kilise avukatlarının davayı temyize götürmesi üzerine süreç yine çıkmaza girdi. Mahkeme, 25 Mayıs 2010'da Orloviç'in arazisine kaçak olarak inşa edilen kilise için yıkım kararının uygulanmasına tekrar hükmetse de karar uygulanmadı. Bu tarihten itibaren de Orloviç'in günleri mahkemelere başvurup hakkını aramaya çalışmakla ve bahçesindeki kiliseye ayine gelenlerle mücadele etmekle geçti.

Tüm bu süreç boyunca Fata Nine, kiliseye ayine gelenlerle tartışması ve hukuki süreçten vazgeçmeyişi gibi çeşitli bahaneler sebep gösterilerek sık sık karakola götürüldü. Fakat azimli kadın, yaşadığı bütün zorluklara rağmen mücadelesinden vazgeçmedi ve haklı davasını bir adım daha ileriye taşıyarak Avrupa İnsan Hakları Mahkemesine (AİHM) başvurdu.

AİHM, Kaçak Kilisenin Yıkılmasına Karar Verdi

Fata Nine; Bosna'daki mahkemelerin, kilisenin yıkılması için verilen kararı uygulamamasından dolayı mevcut konuyu avukatları aracılığıyla Avrupa İnsan Hakları Mahkemesine taşıdı. Yıllardır hukuk mücadelesi veren 77 yaşındaki Orlovic'i halkı bulan mahkeme, yaşlı kadının, ülkesindeki savaş sırasında (1992-1995) terk etmek zorunda kaldığı evinin bahçesine, izinsiz olarak yapılan Ortodoks kilisesinin yıkılmasına karar verdi. Böylelikle Fata Nine, 20 yıldır sürdürdüğü hukuk mücadelesine, AİHM aracılığıyla kesin bir yanıt almış oldu.

Mahkeme tarafından yapılan açıklamada, kilisenin söz konusu araziden kaldırılmasının Bosna Hersek devletinin sorumluluğu altında olduğu ifade edilirken hükmün üç ay içinde yerine getirilmesinin zorunlu olduğu kaydedildi. Kilisenin, arazi sahibinin topraklarına izinsiz olarak inşa edildiğinin altı çizilerek mülk sahibinin bu yapı ile ilgili bilgilendirilmediği ve savaşın ardından evine döndüğünde arazisinde söz konusu kilise



Ben kilise düşmanı değilim. İbadet yeri yapılırken helallik istenir. İnsanları katlederek, göçe zorlayarak topraklarına kilise yapamazsınız



Savaş sırasında olduğu gibi bu yolda yaşadığım haksızlıklarda da çocuklarım ve Bosna Hersek'in gelecek nesilleri için mücadele verdim



ile karşılaşmasının hukuken yasal olmadığı anımsatıldı.

"Kararı Beklemek Hiç Kolay Olmadı"

AİHM'nin verdiği kararın ardından, zorlu ve uzun hukuk sürecini değerlendiren Fata Nine, kararı beklemenin hiç de kolay olmadığını belirterek 20 yıldır yaşadığı her türlü tehlikeye, baskıya hatta fiziksel şiddete rağmen pes etmeden mücadelesini sürdürdüğünü ve gösterdiği azmin meyvesini aldığını söyledi.

Söz konusu davadaki kararlılığının sadece kendi şahsı için olmadığını anlatan Fata Orloviç, ''Ben artık 77 yaşında yaşlı bir kadınım ve yarın öbür gün bu dünyadan göçüp gideceğim. Ancak, aynı savaş sırasında olduğu gibi bu yolda yaşadığım haksızlıkta da çocuklarım ve Bosna Hersek'in gelecek nesilleri için mücadele verdim. Genç nesiller haksızlığa karşı mücadele etmenin gerekli olduğunu görsünler ayrıca, gün gelip de evlatlarım ya da torunlarım yurtdışından ana yurtlarına dönerlerse, onlara bırakacağım bir ev, bir toprak olsun ve ailem de burada yaşasın, neslimiz burada devam etsin istedim." dedi.



"Ben Kilise Düşmanı Değilim"

Fata Nine, arazisine izinsiz şekilde kurulan kilisenin yıkılması için böylesine uzun süreli bir mücadele vermesinin bazı kişilerce yanlış anlaşıldığını ve kendisinin kilise düşmanı olmadığını vurgulayarak sözlerine şöyle devam etti: ''Ben Müslüman bir kadınım. Ama asla kilise düşmanı değilim. Tüm semavi dinleri dolayısıyla ibadethanelerine de saygım sonsuz. Fakat aynı şartlar altında yani iznim olmadan, evimin bahçesine cami de inşa edilseydi yine aynı mücadeleyi verir ve kaldırılmasını isterdim. Zira ibadetler Allah rızası için yapılır ve bir ibadet yeri kurulurken de helallik istenir. İnsanları savaşla yurtlarından ayırıp, göçe zorlayarak sonra da haklarını aramalarına bile engel olmaya çalışarak iş yapılamaz."

Fata Nine, ABD'nin de Dikkatini Çekti

Mücadelesinden asla vazgeçemeyen ve konuyu AİHM'e kadar götüren Fata Nine, dik duruşu ve kararlılığıyla ABD'nin de dikkatini çekti. Yaşlı kadının, evinin bahçesine yaptırılan kaçak kiliseye karşı verdiği mücadele geçtiğimiz yıllarda Wikileaks belgelerinde bile yer aldı.

ABD'nin Saraybosna Büyükelçiliğindeki bir diplomat tarafından hazırlanan belgede, Fata Orloviç'in Bosna Hersek'te başlayıp AİHM'e kadar yayılan davası anlatılarak, 2008 yılında "Cesur Kadın" ödülü için aday gösterildi. Fata Nine, ödülü kazanamasa da Wikileaks'de kendisi hakkında "Her ne kadar Orloviç, 'Cesur Kadın Ödülü' için tipik bir aday olmasa da Bosnalıların sistematik ayrımcılığa, dini hoşgörüsüzlüğe ve adaletsizliğe karşı mücadelesinin sembolü oldu'' denilerek ''İnancımız odur ki; insan onurunu savunmada Orloviç'in sebat, güç ve yılmaz ruhundan daha iyi hiçbir örnek yoktur." şeklinde dikkat çekici ifadeler kullanılmıştı.



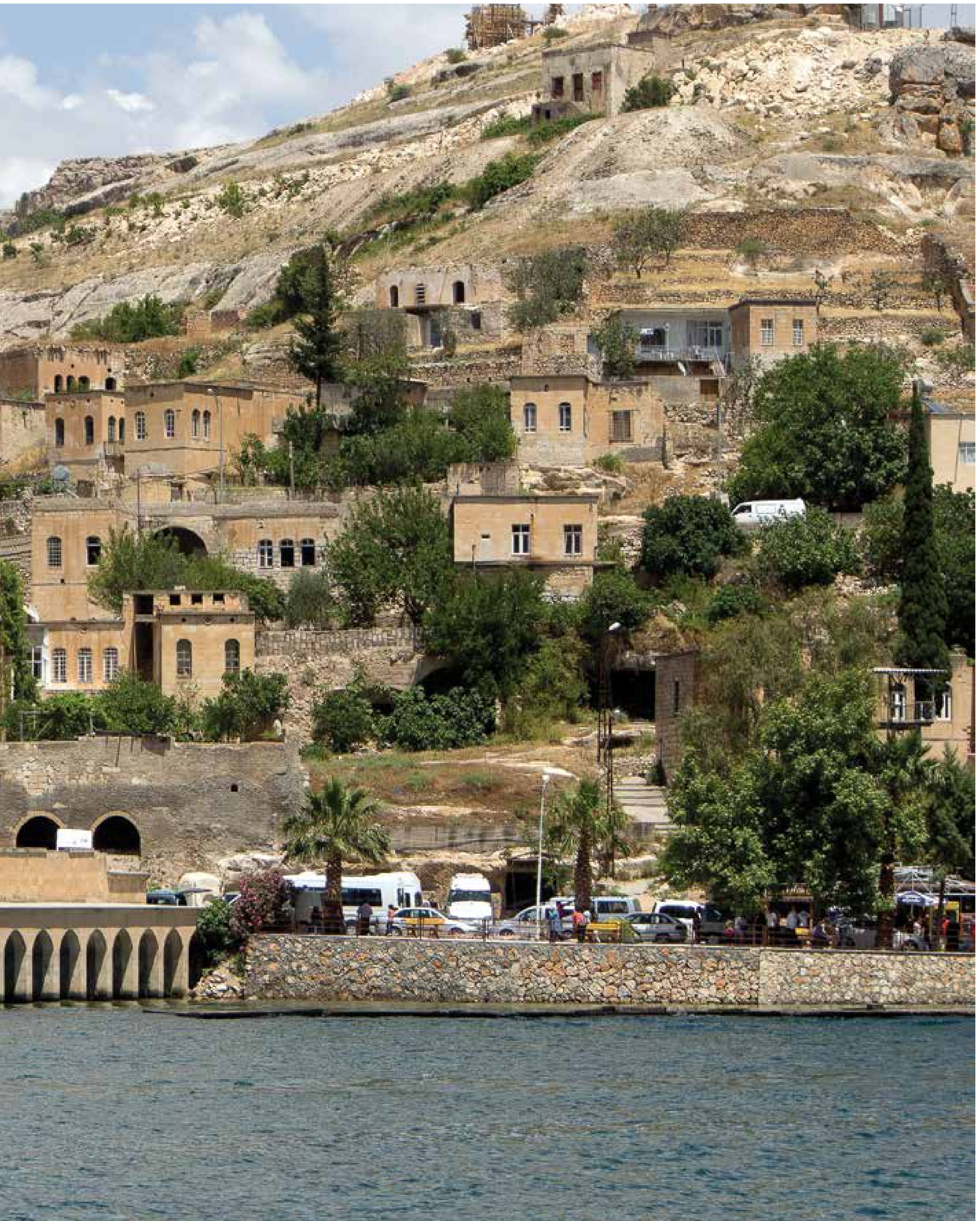
Anadolu'nun Lezzet Başkenti: Gaziantep



Gaziantep… Tadı damakta kalan yöresel yemekler, geçmişin gizemini taşıyan dar sokaklar, rengârenk atmosferiyle ziyaretçileri bir anda sarıp sarmalayan çarşılar ve daha fazlası…



Murat Ekinay

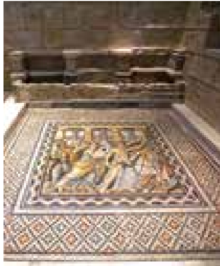


Bilinen tarihi günümüzden en az 6 bin yıl öncesine kadar uzanan Gaziantep, neredeyse insanlık kadar eski bir coğrafyanın üzerinde yükseliyor. Hayran bırakacak denli muazzam geçmişinden dolayı mı bilinmez, bu kent daha ilk dakikalardan itibaren çok başka diyarlara yolculuk yapmış izlenimi uyandırıyor. Üstelik eskiden beri çevresinde bulunan diğer yerleşimlere kıyasla daha gelişmiş ve canlı atmosferinden dolayı şehre "Doğu'nun Paris'i" de deniyor.

Sabahların Vazgeçilmezi Katmer
Gastronomi dalında UNESCO Yaratıcı Şehirler Ağı'na dâhil edilen Gaziantep'te yeme içme denince adeta akan sular duruyor. Eğer kente sabah erken saatlerde geliyorsanız, hiç düşünmeden adımlarınızı yöresel katmerin meşhur adreslerinden birine çevirebilirsiniz. Üstelik Gaziantep'te bu enfes tadı deneyebileceğiniz pek çok durak var. Şehri kışın soğuk günlerinde ziyaret etmeyi planlıyorsanız, bu kez kahvaltıda tercihinizi katmer yerine beyrandan yana kullanabilirsiniz. Yörede çok sevilen beyran sarımsak, kuzu eti ve baharatlarla hazırlanan geleneksel bir lezzet.

> "GÜNÜMÜZDE KENTİN SİMGESİ SAYILAN "ÇİNGENE KIZI" MOZAİĞİ İLE DİĞER GÖZ ALICI PARÇALAR ZEUGMA MOZAİK MÜZESİ'NDE SERGİLENİYOR"









Eski Çağları Günümüze Taşıyan Mozaikler
Şehrin muazzam tarihî birikimine şahitlik etmek isteyen ziyaretçiler, Gaziantep'in önde gelen müzelerini muhakkak gezi planlarına dâhil etmeliler. Günümüzde kentin simgesi sayılan "Çingene Kızı" mozaiği ile diğer göz alıcı parçalar, Zeugma Mozaik Müzesi'nde sergileniyor. Bölgenin eski yerleşimcilerinden kalan heykeller, süs eşyaları ve mezar kalıntılarını görmek için ise Gaziantep Arkeoloji Müzesi'nin yolunu tutabilirsiniz. Özellikle Dülük Antik Kenti ve civarında gerçekleşen kazılardan çıkarılan eserler son derece etkileyici.

Geleneklerin Temsilcisi Çarşılar
Gaziantep'in ruhunu tam manasıyla hissetmenin en iyi yollarından biri ise şehrin tarihî çarşılarını gezmek. Yüzlerce yıllık geleneği günümüzle buluşturan Bakırcılar Çarşısı'nda tıpkı eskiden olduğu gibi bakır kaplar, usta ellerde şekillenmeye devam ediyor. Hatta dilerseniz hediyelik eşya alışverişini de buradan yapabilir veya bu anlamda şehrin bir



başka gözde adresi olan Zincirli Bedesten'ini tercih edebilirsiniz. Kokusu uzaklardan bile duyulan rengârenk baharatlar ve gelenek ile şıklığı buluşturan şallar hem kent sakinlerini hem de turistleri buraya çekiyor.

Şehrin Kalbinde Yatan Tarih

Romalılar döneminde yapıldığı tahmin edilen Gaziantep Kalesi ise şehrin merkezinde gezerken görebileceğiniz son derece heybetli bir yapı. Alleben Deresi'nin kıyısında yükselen kalenin bugünkü görüntüsünü Bizans devrinde aldığı biliniyor. Gaziantep Savunması ve Kahramanlık Panorama Müzesi'ne ev sahipliği yapan kalede şehrin Kurtuluş Savaşı sırasında sergilediği özverili mücadeleye tanıklık edebilirsiniz.

Geçmişin İzinde Bey Mahallesi

Geleneksel Gaziantep evleriyle çevrelenen Bey Mahallesi, şehrin tarihî dokusunu en iyi yansıtan duraklardan. Günümüzde bir kısmı otel ve kafe olarak işletilen evlerin arasından geçerek Atatürk Anı Müzesi ve Hamam Müzesi gibi yerleri gezebilirsiniz. Özellikle çocuklarla birlikte kadim şehri keşfeden gezginler ise mutlaka Gaziantep Oyuncak Müzesi'ni ziyaret etmeliler. Müzede eski yüzyıllardan kalan nostaljik parçaları görerek ailece keyifli dakikalar yaşamak mümkün.

Elmacı Pazarı'nda Alışveriş Molası

Kuru meyvelerden Antep fıstığına hatta geleneksel fincanlara kadar pek çok şeyin satıldığı Elmacı Pazarı, günümüzde Gaziantep'in en turistik noktalarından. Hâliyle fiyatlar da biraz yüksek. Buna karşılık şehrin geleneksel yaşamında büyük yer tutan bu yeri hızlıca da olsa görmenizde yarar var.

Gurme Lezzetlerin Şehri

Gaziantep'in yeme içme seçenekleri sadece beyran ve katmerle sınırlı değil elbette. Nohut dürümden patlıcan kebabına, içli köfteden lahmacuna kadar pek çok enfes lezzet sayesinde şehir adeta "gastronomi başkenti" olarak anılıyor. Ayrıca içine isteğe bağlı olarak fıstık da eklenebilen şekerli börek ise hayli ilginç tadıyla ziyaretçileri şaşırtıyor.

Tadı damakta kalan baklavalar

Eğer Gaziantep'in adını tek bir lezzet ile anmak mümkün olsaydı, bu muhtemelen baklava olurdu. İncecik açılan hamuru ve arasına doldurulan Antep fıstığı ile ağızda dağılan baklavalardan tatmak için seçenekler neredeyse sınırsız. İmam Çağdaş veya Koçak gibi şehrin belli başlı adresleri özellikle turistler tarafından sıkça tercih ediliyor. Ancak eğer bu konuda yeniliklere açıksanız, Gaziantep'in tarihî sokaklarında pek çok baklavacının bulunduğunu anımsatalım.











TOSİ, SANAYİ SİTELERİNE YENİ BİR ANLAYIŞ GETİRECEK

 MÜSİAD Üretim ve Ticaret Planlama Üst Kurulu Başkanı-Sanayi Bölgeleri ve Yerleşkeleri Komitesi Başkanı Dr. Oktay Dede

MÜSİAD Üretim ve Ticaret Planlama Üst Kurul Başkanı Dr. Oktay Dede, TOSİ projesinin detaylarını aktardı

MÜSİAD'ın Türkiye'deki sanayiye yeni bir soluk getirecek projelerinden olan TOSİ ile ilgili önemli detayları, MÜSİAD Üretim ve Ticaret Planlama Üst Kurul Başkanı Dr. Oktay Dede'den dinledik. Başkan Dede, "Asıl hedefimiz, Türkiye'ye 10 yılda 20 bin yeni orta büyüklükte işletme kazandırmak ve Gayri Safi Millî Hasılaya (GSMH) yılda doğrudan 200 milyar dolar katkı sağlamak." diyor.

Sanayi Alanları İçin Mekânsal Düzenlemeler Gerekiyor

Türkiye'de ya 50-200 m² arası dükkânlara sahip küçük sanayi siteleri ya da arsası 3 bin m² den başlayıp kapalı alanları milyon m² ye ulaşan Organize Sanayi Bölgelerinin mevcut olduğunu söyleyen Dr. Oktay Dede, ülke olarak hedeflenen sanayi üretimine ulaşabilmek için öncelikli yapılması gerekenin mekânsal düzenlemeler olduğunu vurguladı. Oktay Dede; "MÜSİAD olarak ana hedefimiz, Üretim ve Ticaret Planlama Üst Kurul Başkanlığımıza bağlı Sanayi Bölgeleri ve Yerleşkeleri Komitesi öncülüğünde, üretim alanları ve imkânları kısıtlı olan 'küçük sanayi sitesi' üreticilerinin organize sanayi bölgelerine rahat geçiş yapabilmelerini sağlamak adına 81 ilde Orta Ölçekli Sanayi Siteleri kurmak." şeklinde konuştu.

200-1000 Dönüm Arası Arazilerde Planlanıyor

Planlanan Orta Ölçekli Sanayi Sitelerinin kurulacakları il ve ilçenin ekonomik ve üretim potansiyeline göre 200 dönüm ile 1000 dönüm arası arazilerde planlandığını aktaran Dede, imalathanelerin ise zeminde 500 m², 1000 m², 1500 m² ve 2000



m² olacak şekilde tasarlandığını belirtti.

Meslek Liseleri Bulunacak

Orta Ölçekli Sanayi Sitelerinin birer üretim üssü olmalarının yanı sıra içinde barındıracağı meslek liseleri ile hem öğrencilere sürekli staj imkânı sunması hem de kalifiye personel yetişmesine olanak sağlamasının hedeflendiğini söyleyen Oktay Dede, konuşmasının devamında şunları kaydetti: "Planladığımız sanayi bölgelerinde öğrencilerin tüm site olanaklarından faydalanması, hafta sonu ve tatil dönemlerini de çalışarak ve öğrenerek değerlendirmeleri için öğrenci yurtları tesis edilecek. Öte yandan proje kapsamında, tesis içerisindeki çalışanların daha iyi imkânlara sahip olabilmesi adına; kreş, anaokulu, sağlık ocağı, kapalı yüzme havuzu, voleybol-basketbol salonları, halı saha, yürüyüş parkurları, tiyatro ve üretim müzesi gibi alanlardan oluşan kompleks bir yapı da öngörüyoruz. Ayrıca site içerisinde üretilen ürünlerin satış yerleri ve üreticilerin günlük tüketim ihtiyaçlarını karşılayacak; sarf malzemesi, banka, kargo, restoran, eczane ve yedek parça satış noktaları da yer alacak."

Sanayi Sitelerine Örnek Olacak

Yapılması planlanan sitelerin içerisindeki gümrüklü antrepo sayesinde üreticilerin kendi ihracatını da kolaylıkla gerçekleştirebileceğini, böylelikle bu yapı içerisinde işlerini büyüten ve 2 bin m²'lik üretim alanına sığmayan üreticilerin Organize Sanayi Bölgelerine kolaylıkla geçiş yapabileceğini de anımsatan Dede,



"Tüm bu özelliklerin yanı sıra sanayi sitelerinin, inşaat kalitesi ve standartları bakımından depreme dayanıklı, sosyal kalite-standartlar açısından da üst düzeyde olmasını hedefliyoruz. Bu kapsamda gayret gösterdiğimiz bir diğer konu da kuracağımız mekânlardaki özelliklerin, bundan sonra yapılacak olan tüm sanayi sitelerinde minimum standartlar olarak kabul edilmesi." dedi.

Asıl Hedef: 10 Yılda 20 Bin Yeni İşletme

MÜSİAD olarak proje kapsamındaki asıl hedeflerinin Türkiye'ye 10 yılda 20 bin yeni orta büyüklükte işletme kazandırmak ve Gayri Safi Millî Hasılaya (GSMH) yılda doğrudan 200 milyar dolar katkı sağlamak olduğunu dile getiren Oktay Dede, sözlerine şu şekilde devam etti: "Türkiye'nin 2023 vizyonu doğrultusunda belirlediği 'üretim ekonomisi' anlayışının söylemden eyleme geçirilmesi adına en rasyonel çözüm, 81 ilde kurulacak Orta Ölçekli Sanayi Siteleri. İlkini hayata geçirmeye hazırlandığımız Tekirdağ Velimeşe Organize Sanayi Bölgesi içerisindeki Orta Ölçekli Sanayi Sitemizin temel atma törenini; Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanı Prof. Dr. Mustafa Şentop ve MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'ın himayelerinde 9 Kasım 2019'da gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Bahsettiğim törene *Çerçeve* dergisi aracılığıyla tüm üyelerimizi bir kez daha davet etmek istiyorum."

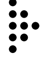
Projeyle ilgili geçmiş programlarda konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, şunları söylemişti: "MÜSİAD olarak sanayiyi daha ileriye taşımalıyız. TOSİ, 81 ilde birer orta ölçekli sanayi bölgesi tesis edilmesini ifade ediyor. Bu projemizin ana çıkış fikri, fiziki şartları büyüterek firmaları büyük hedeflere yönlendirmek. Orta Ölçekli Sanayi Siteleri, sanayi siteleri ve OSB arasında sıkışmış işletmeleri bir alternatifle buluşturacak. Söz konusu proje, İşletmesini küçükten orta ölçeğe taşıma hedefi olan firmalara da cesaret verecek."



Üretim ekonomisi anlayışının söylemden eyleme geçirilmesi adına en rasyonel çözüm, Orta Ölçekli Sanayi Sitelerinin 81 ilde hayata geçirilmesi







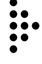
TÜRKİYE'NİN ÖNEMLİ VİNÇ ÜRETİCİSİ: MPG MAKİNE

MPG MAKİNE HEM SİVİL HEM DE SAVUNMA SANAYİSİNE YÖNELİK ÜRÜNLER GELİŞTİRİYOR



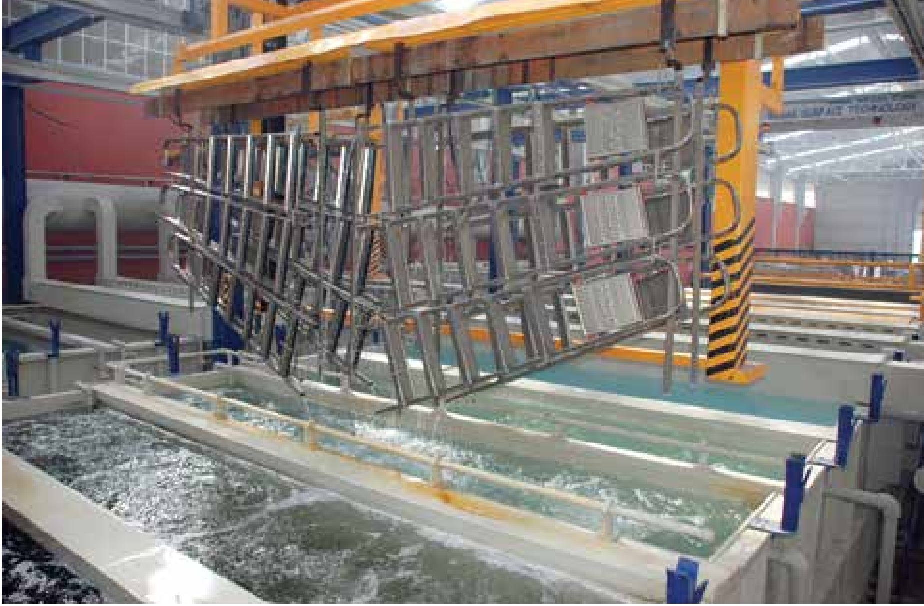
Bera Holding kuruluşu olan MPG Makine, Türkiye'nin önemli vinç üreticileri arasında yer alıyor. MPG Makinenin ana üretimleri ise araç üstü monteli katlanır bomlu hidrolik vinçler, teleskopik bomlu mobil vinçler, ağaç sökme-dikme makineleri ve insan kaldırma platformlarından oluşuyor. Katlanır bomlu vinçte firmanın mevcut pazarları; Kuzey Avrupa, Afrika, Asya ve Türki Cumhuriyetler iken Hindistan ve İsrail pazarlarına yönelik proje bazlı çalışmalar da devam ediyor. Sivil kullanımlar haricinde savunma sanayisine yönelik ürün geliştirme çalışmaları da yapan MPG Makine, Konya merkezli ilk ve tek ana yüklenici olma özelliğine sahip. Üretim anlamında çıtayı yükseğe taşımak için çalışan firma, dünyanın en yüksek metrajlı katlanır bomlu vinçlerinden birini üretti. Toplam yük momenti 430 ton metre, hidrolik uzanma mesafesi ise 60 metre olan bu vinç, yüksek donanımlı olarak Avrupa ve İsrail pazarlarına özel olarak tasarlandı. Firmanın ürettiği bir diğer ürün "AC 230 DASD" dönerli tip ağaç sökme dikme makinesinin en son hizmete sunulduğu ülke ise dünya kömür tüketiminde üçüncü sırada bulunan Hindistan. Volvo Trucks Hindistan ile stratejik bir iş birliğine giren MPG Makine, sunmuş olduğu çevre dostu ağaç sökme-dikme makinesiyle ağaçların gelecek nesillere miras bırakılmasını sağlıyor.

İnşaatların yükselmesi hem kapasite hem de metrajların artması ihtiyacını beraberinde getiriyor. Bu durum, vinç sektörünün gelişmesine imkân sağlıyor. Gelişen pazarın önemli firmalarından biri olan MPG Makine, ürün gamındaki tüm makineleri standartlar doğrultusunda geliştiriyor. Bu doğrultuda tüm aşamaları tamamlanan ve dünyada sadece birkaç vinç üreticisinde olan "EN 280 Avrupa Standardı Sertifikası", Danimarka Teknoloji Enstitüsü tarafından Türkiye'de ilk defa MPG Makineye verildi.



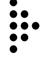
HEDEF TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK KURULUŞU ARASINDA YER ALMAK

ÜTÜ MASASINDAN KAMP ÜRÜNLERİNE KADAR PEK ÇOK EV ÜRÜNÜNÜN İMALATINI YAPAN DOĞRULAR, RUSYA'DA DA ÜRETİM GERÇEKLEŞTİRİYOR



Ütü masası, merdiven, çamaşır kurutmalığı, pazar arabası ve kamp ürünleri başta olmak üzere çeşitli ev ürünleri üretimi yapan Doğrular; Konya'da 45 bin metrekare, Rusya'da ise 30 bin metrekarelik modern üretim tesislerinde, 500 kişilik profesyonel ekibiyle faaliyet gösteriyor. 1979 yılında kurulan Doğrular, satış ve dağıtım operasyonlarını; İstanbul'daki 5 bin 300 m² lojistik merkezinin yanı sıra Rusya/Tula ve Konya merkez şubesinde yürütüyor. Doğrular, en önemli rekabet gücünün inovasyon, kalite ve müşteri memnuniyeti olduğu bilinciyle, ürün yelpazesini pazarların kaliteli ürün talebine uygun şekilde konumlandırıyor. Bir dünya şirketi olmak isteyen firma, yurt içindeki başarısını dünya pazarlarına Perilla markasıyla taşıyor. Tüm ürünlerinde kullanıcılarının yaşamına kolaylık sağlayan Doğrular, faaliyetlerini İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl yayımlanan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde yer almak ve ihracat payını yüzde 80 seviyelerine çıkarma hedefi doğrultusunda sürdürüyor. Yenilikçi, dinamik bir marka imajıyla ürünlerin pazara tanıtılması için planlı iletişim ve reklam kanalları kullanılarak sektör profesyonelleri ve son kullanıcılar tarafından tercih edilme amaçlanıyor. Yıllardır hiç eksilmeyen "önce doğruluk" ilkesiyle müşteri odaklı ticaret, sürekli iyileştirme ve kurumsal yönetim anlayışı ise bu hedeflere ulaşmanın en büyük destekçisi olarak ön plana çıkıyor.

Doğrular'ın en önemli motivasyon kaynağı; gücünü aldığı ülke ekonomisine ulusal ve uluslararası toplum kültürü normlarında, yasalara ve ahlaki kurallara saygılı, adil ve dürüst çalışma ilkesiyle en yüksek katkıyı sağlamaktan geliyor.



KT PORTFÖY GSYF YATIRIMLARINI ARTTIRIYOR

KT PORTFÖY, KURUCUSU VE YÖNETİCİSİ OLDUĞU GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM FONLARI İLE ŞİRKETLERE ORTAK OLARAK BÜYÜME SERMAYESİ SAĞLAMAYI AMAÇLIYOR

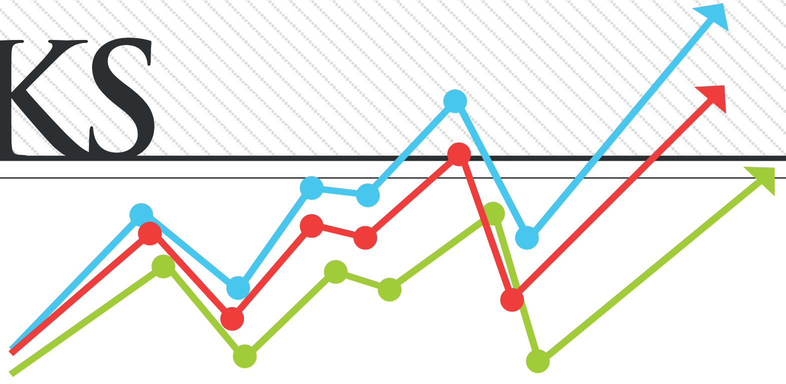


Teknogirişim GSYF
Managed by KT PORTFÖY

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de farklı ölçek ve aşamalarda yatırım yapan Girişim Sermayesi Yatırım Fonları (GSYF), şirketlere ve girişimcilere uzun vadeli büyüme sermayesi desteği sağlıyor. GSYF'ler, kurumlara sağladığı kaynağın yanında, şirketlerin daha etkin şekilde yönetilmesi ve kurumsallaşması için de destek veriyor.

KT Portföy'ün bu amaçla kurduğu ve yönettiği iki adet GSYF bulunuyor. Bunlardan ilki; Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Vakıf Katılım Bankası'nın yatırımcı olarak iş birliği yapması yönüyle bankacılık sektöründe bir ilk olma özelliği taşıyan, Teknogirişim GSYF. Bu kapsamda yapılacak yatırımlarla farklı sektörlerde erken aşama ölçeklenebilir, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerinin, katma değer ve nitelikli istihdam sağlama potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüşümlerinin desteklenmesi amaçlanıyor. Başvuruları değerlendirilen ve olumlu sonuçlanan girişimlere yatırım yapılmaya başlandı, yeni yatırımlar için de değerlendirme süreçleri devam ediyor.

Kuruluşu gerçekleştirilen ve fon toplama ve yatırım süreçleri devam eden; KOBİ GSYF ise Türkiye ekonomisine katma değer oluşturabilecek yeniliklerin yanı sıra sektörel ya da bölgesel açılım ile büyüme potansiyeli yüksek, belirli bir olgunluğa ulaşmış KOBİ'lerin büyüme sermayesi ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. KT Portföy AŞ yönetimindeki girişim sermayesi yatırım fonları, katılım finans prensiplerine uygun olarak kurulup yönetiliyor ve bu konuda hassasiyeti olan yurt içi-yurt dışı nitelikli yatırımcılar için alternatif yatırım imkânları sunuyor.



MÜSİAD **Ekonomik Araştırmalar Birimi**

SAMEKS Eylül-Ekim 2019 Verileri

Ekim ayında mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, geçen aya göre 3,0 puan artarak 49,7 değerine yükselmiştir

EYLÜL

Sanayi Endeksi
46,6

Hizmet Endeksi
45,8

2019 yılı Eylül ayında mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki aya göre 1,9 puan azalarak 46,7 değerine gerilemiştir. Endekste gözlenen bu azalışta hizmet endeksinin önceki aya göre 3,1 puan azalarak 45,8 puana gerilemesi etkili olurken sanayi endeksi de 2,4 puan azalarak 46,6 seviyesine gerileyerek negatif görünümünü sürdürmüştür. Bu dönemde hizmet sektörüne yönelik girdi alımlarındaki ivme kaybı iş hacmini olumsuz etkilerken sanayi sektöründe de yeni siparişlerdeki azalmaya bağlı olarak üretim kaybı gözlenmiştir. Böylece 50 referans değerinin altındaki seyrini Eylül ayında da sürdüren SAMEKS Bileşik Endeksi, reel sektöre yönelik durgunluğun devam ettiğine işaret etmiş ve yılın üçüncü çeyreğine ilişkin olumsuz bir görüntü vermiştir.

Ekim ayında ise, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki aya göre 3,0 puan artarak 49,7 değerine yükselmiştir. Endekste gözlenen bu artışta hizmet endeksinin önceki aya göre 2,8 puan artarak 48,6 seviyesine yükselmesi etkili olurken sanayi endeksi de 2,6 puan artarak 49,2 seviyesine yükselmiştir.

Bu dönemde her iki sektörün tüm alt endekslerinde önceki aya göre artış kaydedilirken, girdi alımlarındaki artışın sektörlerdeki toparlanmalarda başrolü oynadığı gözlenmiştir. Sanayi sektöründe yeni siparişlerin önceki aya göre 2,3 puan artarak ivme kazanması, Ekim ayına ilişkin toparlanmada belirleyici rol oynamıştır. Yeni siparişlerde gözlenen artışa bağlı olarak girdi alımları önceki aya göre 4,8 puan artarak 53,3 seviyesine yükselmiştir. Girdi alımlarındaki artışın yeni siparişlerdeki toparlanmadan daha hızlı gerçekleşmesi neticesinde stoklarda artış kaydedilmiş ve önceki aya göre 6,4 puan hız kazanan nihai mal stoku alt endeksi 48,6 seviyesine yükselmiştir. Bu gelişmelere bağlı olarak üretim alt endeksi önceki aya göre 1,3 puan artarak ivme kazanmış, an-



cak 48,2 puanla 50 referans değerinin altındaki seyrini sürdürmüştür. Önceki aya göre nispi bir toparlanma gösteren tedarikçilerin teslimat süresi ve istihdam alt endeksleri ise sırasıyla 46,6 ve 48,7 seviyesinde gerçekleşerek 50 referans değerinin altındaki seyirlerini bu dönemde de sürdürmüştür.

Bu gelişmeler neticesinde 49,2 seviyesine yükselen SAMEKS Sanayi Sektörü Endeksi, 50 referans değerinin altında kalmasına karşın son 15 ayın en yüksek seviyesini yakalamış ve yılın son çeyreğine yönelik toparlanma sinyali vermiştir. Hizmet sektöründe ise, bu dönemde önceki aya göre 4,8 puan artarak 55,0 seviyesine yükselen girdi alımları, sektördeki toparlanmada belirleyici rol oynamıştır. Önceki aya göre 1,7 puan artış kaydetmesine karşın 47,2 seviyesinde gerçekleşen iş hacmi alt endeksi, sektördeki durağan seyrin henüz tam olarak geride kalmadığına işaret etmektedir. Tedarikçilerin teslimat süresi alt endeksinin önceki aya göre 5,2 puan artarak 50,0 seviyesine yükselmesi, sektöre ait firmaların mal ve hizmet tedariki süreçlerinde iyileşme kaydedildiğini göstermektedir.

1,5 puanlık artışına karşılık 46,6 seviyesinde kalan istihdam alt endeksi ise önceki aya göre ivme kaybetmiş olmakla birlikte, hizmet sektöründe istihdam kaybının sürdüğüne işaret etmiştir. Böylece 2,8 puan artış kaydetmesine karşın 50 referans değerinin altındaki seyrini sürdüren SAMEKS Hizmet Sektörü Endeksi, sektördeki durgun görüntünün devam ettiğini işaret etmektedir. Spekülatif döviz ataklarının yaşandığı

49,2 seviyesine yükselen SAMEKS Sanayi Sektörü Endeksi, 50 referans değerinin altında kalmasına karşılık son 15 ayın en yüksek seviyesini yakalamıştır

2018 yılı Ağustos döneminden beri en yüksek değerine ulaşan SAMEKS Bileşik Endeksi, 2019 yılı son çeyreği itibarıyla reel sektördeki toparlanma sürecinin hızlandığına işaret etmektedir. Her iki sektöre ilişkin arındırılmamış endeksin 50 referans değerinin üzerine yükselmesi ekonomik aktivitedeki canlılığı teyit ederken Ekim ayına ait resmi veriler de SAMEKS'i desteklemektedir. Bu dönemde İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı, Reel Kesim Güven Endeksi ve Sektörel Güven Endekslerinin artış kaydetmesi, dengelenme sürecindeki Türkiye ekonomisinde yeniden pozitif büyüme sürecine girildiğinin sinyalini vermektedir. Son dört aylık süreçte T.C. Merkez Bankası tarafından alınan indirim kararlarıyla yüzde 24,0 seviyesinden yüzde 14,0'e kadar gerileyen politika faizinin etkisiyle hareketlenen iç talebin yanı sıra ihracatta olumlu görünümün sürmesiyle canlılığını koruyan dış talep, Türkiye ekonomisinin yılın son çeyreğinde pozitif büyüme sürecine döneceğini göstermektedir.



EKİM

Sanayi Endeksi
49,2

Hizmet Endeksi
48,6





Dr. Şefik Memiş

150 Yıllık İmtihan: YERLİ ÜRETİM-İTHAL MAL ÇIKMAZI

Yerli üretimin ithal mal ile olan rekabeti 150 yıldır devam ediyor. 19. yüzyıldan 21. yüzyıla yerli üretim, ithal mal karşısında hep savunmasız ve korumasız kalmış. İşte Osmanlı devrinde örnekleri...



Türk özel sektörünün içinde bulunduğu sorunların 19'uncu yüzyıldan 21'inci yüzyıla pek değişmediğini görmek, aslında ticaretin ve rekabetin kurallarının farklılaşmadığını gösteriyor. Türkiye'nin özel sektörü, ekonomik gelişmenin önüne geçirme gayretlerinin öne çıktığı Sultan II. Abdülhamid döneminde sorunların ve gündeme getirilen konuların bugüne benzediğini, Türk iş dünyasının ilk örgütlü sesi olan İstanbul Ticaret Odasının yayınladığı Dersaadet Ticaret Odası Gazetesindeki haberlerden öğreniyoruz.

Yerli Üretici, İthal Mala Karşı Avantaj İstiyor

1885'de gazetede yer alan haberlere göre yerli üreticiler, ithal ürünlerle rekabette sorunlar yaşamaktaydı. Bu sorunun temelinde, ithalatta uygulanan düşük gümrük vergisi ile İmparatorluk eyaletleri arasında dolaşan ürünlerden alınan dâhili vergi yatıyordu. Özellikle un üreticileri bu konuda büyük sıkıntı içindeydi. Dışarıdan ithal edilen unlar ile rekabet etmek mümkün olamadığından ülke içerisinde bulunan un değirmenleri perişan vaziyetteydi. Bu yüzden de Hükümetin yardımına muhtaç hale gelen İstanbul'un değirmeni sahip-

leri, gerekli tedbirlerin alınmasında aracı olması için Ticaret Odasına bir dilekçe ile müracaat ettiler.

Oda da durumu Ticaret Nezaretine, orası da Bab-ı Âli'ye arz etti. Bab-ı Âli'den gelen cevapta ise Osmanlı sınırları dâhilindeki iskeleler arasında naklolunan yerli un ve zahireden alınan gümrük resminin umûm dâhili gümrüklerin ilgâsıyla beraber kaldırılacağı ifade edildi. Ayrıca, yabancı ülkelerden gelen un ve zahirelerden alınan verginin arttırılması talebinin de gümrük tarifeleri tadil edilirken ele alınacağı vadedildi.

Türk Terzisi, Hazır Giyimcilere Karşı

Sanayi devrimiyle birlikte geçilen seri üretimden Osmanlı terzi esnafı da büyük zarar görmüştü. İmparatorluğa; Avrupa ülkelerinden, özellikle de Avusturya'dan gelen hazır elbise karşısında uğradıkları zararı dile getiren bir dilekçe kaleme alan terzi esnafı, bu dilekçeyi Ticaret Nezaretine vermişlerdi. Nezaret de konuyu, çözüm mercii olarak gördüğü Dersaâdet Ticaret Odasına yollayarak bir rapor hazırlamasını istedi. Bunun üzerine Oda, rapor hazırlayarak Nezarete sundu. Habere göre hazır elbise konusu, 1886'da Avusturya ile yürütülen gümrük tarifeleri görüşmelerinde ele alınan ve karara varılmasına engel olan mühim noktalardan birini teşkil etmişti. Çünkü taraflar, hazır elbise tarifesi üzerinde bir türlü anlaşmaya varamamışlardı.
Hazır elbise meselesiyle yakından ilgilenmeyi sürdüren Ticaret Odası, terzi esnafının sesi oldu ve "Hazine-i Devlet ve Hazır Elbise" başlıklı bir rapor hazırladı.

Raporda, hazır elbise ithalatının günden güne artışına dikkat çekilerek, meselenin sıradanlaştırılmasına itiraz ediliyordu: "Birkaç sene önce yalnız Dersaâdet ile Boğaziçi'nde tahminen 9 bin 800 terzi ve terzi tüccarı ve takriben 37 bin 400 kalfa ve çırak terzicilikten geçinmekteydi. Her bir terzi senelik 20 kuruş tezkere parası ve aylık 3 kuruş rüsûm ve her bir çırak ile kalfa aylık 5 kuruş rüsum hesabıyla tamamından senelik 2 milyon 792 bin 800 kuruş gelir elde ediliyordu. Fakat mevcut durumda ancak 260 terzi kalmış ve bunlar da senelik 28 kuruş tezkere parası ve aylık 7 kuruş rüsum vermekteydiler. Senelik 6 kuruş resim veren 13 bin kalfa ve çırak mevcut bulunmakta olduğundan alınan rüsum ve sâire senelik 965 bin 120 kuruşa ulaşıyordu. Dolayısıyla birkaç sene zarfında gelirlerin senelik 1 milyon 827 bin 680 kuruş kadar azaldığı ve Hükümetin bu konuda ciddi zarara uğradığı belliydi."



Çözümü de Oda gazetesi 1887 tarihli bir haberiyle aktarıyordu. Bu habere göre Avrupa mamulatından olan hazır elbise satıcılarıyla rekabet etmek üzere İzmirli yerli terziler bir araya gelip şirket kurmuşlardı. Böylece İzmirli terziler, seri üretim mantığına kümelenmenin ve şirket birleşmelerinin ilk örneği sayılabilecek bir yöntemle karşı durmaya çalışmışlardı. Şirketin amacı, aynı zamanda

Osmanlı İmparatorluğu'nun terzi esnafı, özellikle Avusturya'dan gelen hazır elbise karşısında büyük zarara uğrayınca feryat dolu bir dilekçe yazmışlardı





kumaşı gayet sağlam ve kesimi güzel ve biçimli elbiseleri ehven fiyatla satabilmekti.

Türk Mallarının Berlin'e Pazarlanması

Yine Oda gazetesine Berlin muhabirinin 1886'da geçtiği bir haberden anlaşıldığına göre Türk mallarının ihraç pazarlarına ulaşma sorunu mevcuttu. Muhabir, Berlin'in Osmanlı malları için çok güzel bir müşteri ve pazar olduğunu bildiriyordu. Buna delil olarak da birkaç seneden beri nadiren gelen İzmir'in inciri ve üzümü ile bademin Almanlar tarafından aranmakta olduğu göstererek, bu mahsullerin "sapa" yollardan geldiğini de ifade ediyordu. Buradan da anlaşılıyor ki, Avrupa şehirlerinde rahatlıkla pazar ve müşteri bulabilecek Türk malları, bu şehirlere doğrudan gönderilemediği, buralarda kalıcı irtibatlar oluşturulamadığı için hak ettiği seviyede ihracata konu olmamaktaydı. Habere göre özellikle Osmanlı kilim ve nakışlı kumaşları ile Şark'a özgü mallar, Berlin'de kolaylıkla piyasa bulabilecekti. Bunda Berlin şehrinin refah seviyesinin hızla yükselmesi ile bu malların piyasada olmamasının etkisi bulunuyordu.

Avrupa'da rahatlıkla pazar ve müşteri bulabilecek Türk malları, şehirlere doğrudan gönderilemediği için hak ettiği oranda ihraç edilemiyordu



Barselona'da Fabrikalar Kapanınca

Yabancı ülkelerdeki gelişmelerin Türkiye'deki tarım üretimini yakından ilgilendiriyordu. Sözgelimi Odanın Barselona muhabiri, 1886'da Barselona'da pamuktan mamul emtia üreten sanayiinin düşüş yaşadığını haber vererek, bunun sonucunda da bu sanatla iştigal eden bazı fabrikaların kapanmaya ve memlekette sefalet hüküm sürmeye başladığını bildiriyordu. Fabrikaların kapanması sadece Barselona'ya sefalet getirmeyecekti. Çünkü Adana pamuğunun önemli bir kısmı Barselona fabrikatörleri tarafından satın alınmaktaydı. Dolayısıyla durumdan Türkler de zararlı çıkacaktı. Pamuklu emtia imalatı merkezi olan Barselona'daki durgunluk 1887 yılında da devam etti. Birçok fabrikanın üretimi durdurması sebebiyle 20 bin kişi işsiz kalmıştı. Barselona, Adana'dan her sene aldığı 16 bin balya pamuk ithalini de durdurmuştu.

Tiftik Keçilerimizi Böyle Kaçırdılar

Dersaâdet Ticaret Odası, Osmanlı'nın üretim üstünlüğüne sahip olduğu alanları daima yakından takip ederek hem bu üstünlüğün daha da gelişmesi için hem de karşılaşılan tehlikelerin bertaraf edilmesi için çalışıyordu. Bu ürünlerin bazıları hakkında ise çeşitli nezaretler Oda'ya görev veriyordu. Ticaret Odası Gazetesinde ele alınan bu konulardan biri de tiftik meselesiydi. Bu konuda ise Maliye Nezareti, Oda'dan bir mütalaa ve mülahaza istiyordu. Çünkü bazı vilayetlerde tiftik keçilerinin eksilip azalmasıyla tiftiğin kıymeti düşmekteydi. Bu da maliyenin gelirlerinde azalmaya yol açmaktaydı. Söz konusu düşüşün gerçek sebeplerinin ortaya çıkarılması için Oda tarafından derinlemesine araştırma yapılarak bir rapor hazırlandı.

Tiftik meselesinde Dersaâdet Ticaret

Odası, çok önemli bir iddiada bulunuyordu. İddiaya göre Ümit Burnu taraflarında tiftik keçisi yetiştiriciliği yapan bazı şahıslar döl yenilemesi için memleketimizden tiftik keçisi kaçırmaya teşebbüs etmekteydi. Kaçırıyorlardı, çünkü ihraç, Oda'nın tavsiyesi üzerine yasaklanmıştı. Ancak bu yasak çok sık deliniyordu. Oda gazetesi, keçilerin aktarım noktalarını bile veriyordu. Buna göre keçiler, Pire, Malta ve Kıbrıs'ta teslim edilmek üzere sık sık hatta İstanbul tarikiyle bile ihraç edilmekteydi. Gazete bu konuda alınan yasak kararlarının ciddi bir şekilde icra edilmediğini ifade ederek, sıkı takip edilerek keçi ihracatı yapanların şiddetle cezalandırılmalarını tavsiye ediyordu.

Yüksek Vergiler, Üreticiyi Tiftikten Vazgeçirdi

Ticaret Odası gazetesi, Ankaralı yetiştiricilerin ve tüccarların tiftik keçisinden vazgeçmesinin sebebini yüksek vergiler olarak tespit etmişti. Zaten tüccarlar da yüksek vergilerden şikâyetlerini dile getiren bir dilekçeyi, 1886 yılında Sultan II. Abdülhamid'e takdim etmişlerdi. Ne var ki tiftik keçilerinden alınan vergi meselesi 1887 yılında da gündemdeki yerini kordu. Ankara ahalisi bir kez daha tiftik keçilerinden alınan resmin düşürülmesi için yüzlerce kişinin imzaladığı dilekçeyi Oda vasıtasıyla Hükümete takdim etti.

Bu dilekçede tiftik emtiası ticareti ile keçi yetiştiriciliğinin içinde bulunduğu zor şartlar bir kez daha dile getirilmişti. Verginin indirilmesi maksadıyla Hükümet nezdinde teşebbüslerde bulunması için Oda'dan ricacı oldular. Oda, Ankaralı işadamlarının bu isteğini geri çevirmedi ve hazırladığı bir raporu Ticaret ve Ziraat Nezaretine sundu. Ticaret Odası gazetesi, bu maliyetleri ortaya koyduktan sonra hükümetin konuyu mutlaka dikkate alması gerektiğini vurgulamıştı. Her tiftik keçisinin senelik masrafı 9-11 kuruşa ulaşmakta ve bunun 4,5 kuruşu resim ve küsuru çoban ücreti ve kış tedariki ve saireden ibaret bulunmakta olduğuna nazaran Hükümete verilen resim, umumi masraflara nispeten tahminen yüzde 40 raddelerine varmaktaydı. Her keçiden de senelik ortalama 350 dirhem tiftik alındığına, bunun da Ankara piyasasında 10-10,5 kuruş kararlarında olduğuna işaret edilen haberde, tiftik keçisi yetiştirenlerin 1-1,5 kuruş zarar ettikleri ifade ediliyordu.



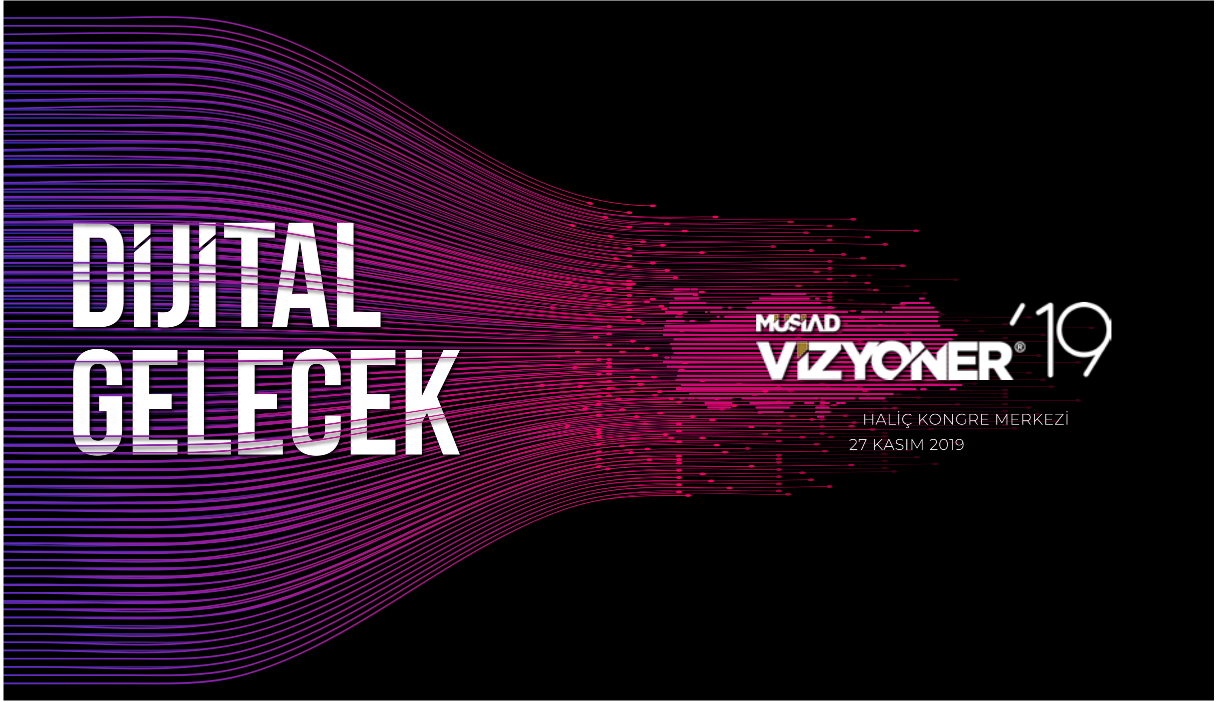
Dersaâdet Ticaret Odası, Osmanlı'nın üretim üstünlüğüne sahip alanlarını takip ederek bu üstünlüğün gelişmesi ve tehlikelerin bertaraf edilmesi için çalışıyordu

Tehlikenin farkına varan Oda, artık Türk yetiştiricilerinin tiftik ticaretini, başka ülkelere bıraktığına atıfta bulunarak, "Tiftik keçisi sahipleri işbu ticareti Ümit Burnu (Güney Afrika) taraflarında bu sanatla iştigal edenlere terk ederek kendi sürülerini dağıtmakta ve keçileri de kasaplara satmayı tercih etmektedirler." diye yazıyordu. Çünkü Ümit Burnu taraflarındaki yetiştiricilerin geniş meraları olması, başka hayvanlar olmadığı için az masrafla bakabilmeleri ve vergi ile mükellef olmamaları söz konusuydu. Bunu önlemenin yolu da vergilerin düşürülmesiydi. Böylelikle gerek keçi yetiştirenler gerek hazine bu işten faydalı çıkacaktı.



TİFTİK KEÇİLERİNİN AZALMASIYLA İLGİLİ DERSAÂDET TİCARET ODASI'NIN HAZIRLADIĞI RAPORUN ÖNEMLİ MADDELERİ:

- Tiftik keçileri ve özellikle de tekelerin ihracı şiddetle yasaklanmalı
- Keçi başı alınan vergi, çiftlik sahipleri ile hayvan yetiştiricilerini teşvik için münasip bir dereceye indirilmeli
- Alenen veya gizlice tiftik keçisi ihraç edecek olan şahıslara ağır para cezaları verilmeli





VİZYONER'İN BU YILKİ KONUSU: DİJİTAL DÖNÜŞÜM

MÜSİAD, Türkiye'nin iş yaşamında mevcut potansiyelini yansıtması ve ekonomik konjonktürde etkin bir ülke olması için çalışıyor

İnsan odaklı, katma değeri yüksek ve millî üretim vizyonuyla çalışmalarını sürdüren Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği, (MÜSİAD) dünyada meydana gelen teknolojik gelişmelere dikkat çekmek amacıyla iki yılda bir düzenlediği Vizyoner zirvelerinin üçüncüsünü, "Dijital Gelecek" temasıyla 27 Kasım 2019'da gerçekleştirecek.

Türkiye ve dünyanın önde gelen uzman, akademisyen ve iş insanlarının katılımlarıyla gerçekleştirilecek zirvede; güncel teknolojik çalışmalar, teknolojinin gelişmesiyle meydana gelen sosyal ve ekonomik değişimler ele alınacak. Zirvede, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Arda Ermut, Mindmaze Yapay Zekâ Teknolojileri Lideri Martin Ciupa ve Global Resources Partnership Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öğütçü olmak üzere alanında öncü birçok isim değerlendirmelerde bulunacak.

Teknoloji, Altı Farklı Oturum ile Masaya Yatırılacak

Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenecek zirvede, "Dijital Ekonomi ve Paranın Geleceği", "Küresel Pazarda Milli Sanayi ve Üretim", "Ticaretin Dijital Ekosistemi", "Geleceğin Şehirleri ve Kaynakları", "Milli Teknoloji Hamlesi ve Dijital Türkiye" ile "Dijital Gelecekte Değerlerimiz" konuları altı farklı oturumda kapsamlı bir şekilde ele alınacak. Türkiye'nin bölgesinde söz sahibi, küresel ölçekte ise etkin bir rol oynayan ülke olmasının teknolojik bağımsızlık ve sürdürülebilir ekonomik gelişmelerle doğrudan ilgili olduğu fikrini benimseyen MÜSİAD, bu alan için toplumsal düzeyde bir

farkındalık oluşturmayı amaçlıyor. Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Vizyoner programlarının Türkiye'nin millî stratejilerine ve hareket planlarına yol gösterici olduğunu belirtti. Vizyoner Zirvesi'nin ilk olarak 2015 yılında düzenlendiğini ve bu yıl üçüncü kez gerçekleştirileceğini vurgulayan Kaan, önceki dönemlerde "Gelecekle İş Yapmak" ile "Değişen Dünyada Yeni Türkiye" konularının irdelendiğini, bu yıl da o konulara paralel olarak "Dijital Gelecek" temasının işleneceğini kaydetti. Dünyanın, her sektörü etkileyen dijital ve teknoloji gelişmeleriyle hızlı bir değişime girdiğini ve yakın gelecekte siyasi, ekonomik ve kültürel manada birçok yeniliğe gebe olduğunu söyleyen Genel Başkan Kaan, Türkiye'nin bu gelişmeleri yakalamasının Millî Teknoloji Hamlesini başarıyla gerçekleştirmesi ve gelecekte söz sahibi bir ülke olması açısından önemli olduğunu vurguladı.

Birçok Değerli İsim Konuşmacı Olarak Yer Almıştı

Zirvenin ilkinde "Sektörler Geleceğini Arıyor" hedefinden hareketle yola çıkılarak "Gelecekle İş Yapmak" mottosuyla sektör liderleri ağırlanmıştı. "Gelecekte Yeni Pazarlar", "Gelecekte Yeni Sektörler", "Gelecekte Teknoloji", "Gelecekte İnsan Kıymetleri" ve "Gelecekte Markalaşma" konularının masaya yatırıldığı zirvede, Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Ülker ana konuşmacı olmuş, "Bir hayale, vizyona sahip olmayan, yalnızca günü kurtarmaya çalışan şirketler başarı sağlayamıyor. Hayal kurmalı ve bu hayallerin bizi geleceğe taşıması için çalışmalıyız." diyerek uzun ömürlü başarının anahtarını vermişti. Organizasyona ayrıca TAV Havalimanları Holding CEO'su Dr. M. Sani Şener, Türk Hava Yolları Genel Müdürü Doç. Dr. Temel Kotil, CarrefourSA Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane, Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, Twitter Küresel Kamu Politikalar Başkan Yardımcısı Colin Crowell, Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Ali Yülek, Ziraat Katılım Bankası Genel Müdürü Osman Arslan, Turkcell CEO'su Kaan Terzioğlu, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. A. Arif Engin, T.C. Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci, Sabiha Gökçen Havalimanı İnsan Kaynakları Direktörü Ahmet Hakan Arslan, T.C. Başbakan Eski Yardımcısı Prof. Dr. Beşir Atalay, Türk Telekom Grubu İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Bahattin Aydın, LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük, Pankobirlik Başkanı Recep Konuk, Ekonomi Bakanlığı Markalaşma ve AR-GE Destekleri Daire Başkanı Mehmet Ali Kılıçkaya ve Marka Konseyi Başkanı Güven Borça gibi birçok değerli isim de konuşmacı olarak katılmıştı.

Vizyoner Zirvesi'nin ikincisi ise 11-12 Ekim 2017'de gerçekleştirilmişti. Ulusal sanayi için de bir yol haritası niteliği taşıyan 2017 zirvesi, "Dönüşen Dünyada Yeni Türkiye" teması altında tüm sorulara cevap arama hedefiyle yola çıkmıştı. MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, yaptığı konuşmada Türkiye'nin sanayi alanında atılım yapması ve daha müreffeh yarınlara sahip olması için hem bir sivil toplum kuruluşu hem de iş adamları derneği olarak her zaman çalışmaya hazır olduklarını kaydetmişti.Dijital dönüşüm hakkında bilgilenmek isteyen herkesin katılabileceği Vizyoner Zirvesi'ne dair bilgi ve kayıt için https://www.musiadvizyoner.org/ adresi ziyaret edilebilecek.





Vizyoner Zirvesi'nde teknolojiye yön veren isimler ağırlanarak toplumsal farkındalık oluşturulması amaçlanıyor







MÜSİAD'DAN ÖZBEKİSTAN ÇIKARMASI

MÜSİAD Dış İlişkiler Yönetici Yardımcısı Yasin Yetişmiş

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'ın da katılımıyla 23-28 Eylül tarihleri arasında Özbekistan'a bir iş gezisi gerçekleştirildi

MÜSİAD, THY (Türk Hava Yolları), TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) ve Özbekistan Sanayi ve Ticaret Odası ortaklığında, 23-28 Eylül tarihleri arasında Özbekistan'ın Taşkent, Semerkant ve Buhara şehirlerine yönelik bir iş gezisi programı gerçekleştirildi. MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'ın da katılımıyla gerçekleştirilen programda, iki ülke arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerle ile iş birliği çalışmaları görüşüldü. Ziyarette Türkiye-Özbekistan İş Forumu, B2B görüşmeleri, firma ve fabrika ziyaretleri, büyükelçilik ziyareti ve ülkenin tarihi, dini anlamda ön plana çıkan yerlerine organizasyonlar düzenlendi.

30 Türk ve 400 Özbek Temsilci Hazır Bulundu

İş forumuna, Özbekistan Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Adham İkramov, önemli kurum-kuruluş ve firma temsilcileri katılım gösterdi. 30 Türk ve 400 Özbek firma temsilcisinin hazır bulunduğu görüşmeler, çok sayıda iş anlaşmasına da kapı araladı.

Tarıma Dayalı Sanayiler İçin Fırsat Kapısı

Sağlanan hızlı ekonomik büyümeye rağmen düşük gelire sahip ülkeler arasında yer alan Özbekistan; 33 milyona yaklaşan nüfusu, jeostratejik konumu, köklü tarihi, zengin kültürel değerleri, sahip olduğu yer altı ve yer üstü zenginlikleriyle Orta Asya'nın kilit ülkesi olurken Türk iş insanları için de önemli fırsatlar barındırıyor. Özbek nüfusunun Kırgız, Kazak, Türkmen ve Azeri nüfusunun toplamına yakın olduğu düşünüldüğünde ve nüfus artış hızı dikkate alındığında, ülke nüfusunun 2050 yılında 50 milyona ulaşması bekleniyor.

Ülke, özellikle tarım ve tarıma dayalı sanayilerde iş yapan firmalar için önemli bir fırsat kapısı olarak görülüyor. Pamuk yetiştiriciliğinin yoğun olması, tekstil firmaları için elverişli imkânlar sunuyor. Doğalgaz ve altın üretiminin yüksek olması da maden sektöründe hizmet veren firmalar için önemli avantajlar getiriyor.

Ticaret Hacmimiz 1,8 Milyar Dolara Yaklaştı

Özbekistan ile dış ticaretimizde 2004'ten 2018 yılına kadar sürekli olarak açık verilirken bu açık 100 milyon doları aştığı tahmin edilen bavul ticareti yoluyla bir ölçüde telafi ediliyor. İkili ticaret hacmimiz, 2017 yılında 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2018 yılında ise bu rakam 1,8 milyar dolara yaklaştı. Başlıca ihraç ürünlerimiz; temizlik maddeleri, ilaç, römork, plastik ürünleri, gıda işleme makineleri; ithal ettiğimiz ürünler ise bakır, bakır alaşımları ve bakır ürünleri, levhalar, pamuk ipliği, işlenmemiş çinko, petrol yağları, gübre, konserve, altın, işlenmemiş kurşun ve ipek olarak sıralanıyor.

Türk Yatırımcılardan Özbekistan'a Önemli Katkılar

Özbek makamları, Türkiye'nin 2018 yılında Özbekistan'da yabancı sermayeli en çok şirket kuran ikinci ülke olduğunu (Rusya'nın ardından 364 şirketle) açıkladı. Özbek makamlarının verileri farklılık arz etmekle birlikte toplamda Özbekistan'da Türk sermayeli bin 100 şirket bulunuyor. Bankacılık, ilaç, inşaat, otomotiv, ayakkabıcılık, turizm ve gıda sektörlerine yapılan 1 milyar dolar mertebesindeki Türkiye mahreçli yatırımların Özbekistan'ın ihracatına 300 milyon dolar katkı sağladığı, bu yolla 50 bin kişiye istihdam oluşturulduğu tahmin ediliyor. Türk müteahhitlik şirketlerinin bugüne kadar Özbekistan'da üstlendikleri müteahhitlik işlerinin toplam tutarı 2,7 milyar dolar seviyesinde bulunuyor. Şirketlerimiz, uzun süreli bir durgunluğun ardından son iki yılda yeniden önemli projeler üstlendi.



MÜSİAD, Gönüllü Ticari Ataşe Gibi Çalışıyor

MÜSİAD'ın yakın dönemde gerçekleştirdiği ticari faaliyetlerle ilgili değerlendirmelerde bulunan Genel Başkan Abdurrahman Kaan, derneğin yurt dışında gönüllü bir ticari ataşe gibi faaliyetlerde bulunduğuna dikkat çekti. Yurt dışında 94 ülkede 224 farklı noktada teşkilat ağına sahip olduklarının altını çizen Genel Başkan Kaan, bu ülkelerde yürüttükleri çalışmalarla yurt dışında iş yapmak isteyen Türk iş insanlarına fırsat kapısı açtıklarını vurguladı. Konuşmasında, Özbekistan'ın Orta Asya'nın merkezinde olduğunu ve kilit konumda yer aldığını kaydeden Kaan, bu ülkeyle gerçekleştirilecek iş birliği çalışmalarının Türkiye'nin Orta Asya'ya yönelik ticaret politikalarında önemli rol oynayacağını ifade etti.

Stratejik Önemdeki Ülkeler Seçiliyor

MÜSİAD olarak iş gezilerinde stratejik öneme sahip ülkeleri seçtiklerine dikkat çeken Kaan, Hindistan'ın da bu kapsamda değerlendirilmesi gerektiğine değindi. Hindistan'ın son yıllarda büyüyen ekonomisiyle tüm dikkatleri üzerinde topladığını vurgulayan Kaan, ülkenin ilerleyen yıllarda dünyada daha çok söz sahibi olacağını ve bu nedenle Türkiye'nin bölgede aktif rol alması gerektiğini de belirtti.



Türkiye mahreçli yatırımlar, Özbekistan'ın ihracatına 300 milyon dolar katkı sağlayarak ülkedeki 50 bin kişiye de istihdam oluşturuyor





MÜSİAD, BOSNA HERSEK ÜZERİNDEN AVRUPA'YA AÇILIYOR

MÜSİAD, Saraybosna'da düzenlediği Uluslararası İş Forumu ile Bosna Hersek'in ticaret ve yatırım potansiyelini ele aldı

MÜSİAD'ın Uluslararası İş Forumu (IBF), Bosna Hersek'in başkenti Saraybosna'da gerçekleştirildi. Bosna Hersek Dış Ticaret Odası iş birliğinde düzenlenen forumun açılış programına Bosna Hersek Devlet Başkanlığı Konseyi'nin Boşnak üyesi Sefik Dzaferovic ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın yanı sıra Bosna Hersek Dış Ticaret ve Ekonomik İlişkiler Bakanı Mirko Sarovic, AK Parti Genel Başkanvekili Numan Kurtulmuş, MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, MÜSİAD Kurucu Başkanı ve IBF Başkanı Erol Yarar, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, MÜSİAD yetkilileri ve çok sayıda iş insanı katıldı.

Yedi Farklı Sektördeki Fırsatlar Değerlendirildi

Forum kapsamında AB (Avrupa Birliği) pazarı için en cazip yatırım merkezlerinden biri olan Bosna Hersek'in sahip olduğu ticaret ve yatırım potansiyeline değinildi. Etkinlikte ülkenin gıda, tarım ve hayvancılık, turizm, inşaat, sağlık, metal ve otomotiv, mobilya ve orman ürünleri olmak üzere yedi sektöründeki fırsatlar değerlendirildi. B2B görüşmelerinin yapıldığı ve MÜSİAD Bosna Hersek temsilciliğinin de açıldığı etkinlikte, Bosna Hersek'in AB ülkeleri ile gümrüksüz ticaret anlaşmasının olduğuna dikkat çekilirken ülkenin iş dünyası için AB'ye ticarette gümrüksüz giriş kapısı olabileceği vurgulandı.

Barış Pınarı Harekatı'na Yönelik Algılar Gerçeği Yansıtmıyor

Programın açılış konuşmasını gerçekleştiren Genel Başkan Abdurrahman Kaan, Suriye'nin kuzeyindeki terör örgütü PKK'nın uzantısı YPG/PYD'ye yönelik düzenlendiği Barış



Pınarı Harekatı'na ilişkin açıklamalarda bulundu. Türkiye'nin operasyondaki temel amacının bölgedeki huzur ve güvenliği sağlamak olduğuna dikkat çeken Kaan, Avrupa ve dünya kamuoyunda operasyonun Kürt kardeşlerimize yönelik gerçekleştirildiğine dair algıların doğruyu yansıtmadığını vurguladı.

Konuşmasında Bosna Hersek'in Türk iş insanları için büyük bir fırsat sunduğunun altını çizen Genel Başkan Kaan, şöyle devam etti: "Bu yıl 23'üncüsüne tanıklık ettiğimiz Uluslararası İş Forumu'nun Bosna Hersek'te gerçekleşmesi bizler için büyük manevi değer taşıyor. Diğer yandan Bosna Hersek'in sahip olduğu ticaret ve yatırım potansiyeli de burada buluşmamıza bir anlam daha kazandırıyor. Ülke; gıda, tarım, hayvancılık, turizm, inşaat, sağlık, mobilya gibi sektörlerde iş insanlarına birçok ayrıcalık sunuyor. IBF kapsamında, bütün bu ayrıcalıklara ve avantajlara dikkat çekilecek sektörel toplantılar gerçekleştirildi. İş insanlarımızın; Bosna Hersek hakkında detaylı bilgiye sahip olması, ülkedeki yeni iş ve yatırım fırsatlarını tanıması bakımından organizasyonu kıymetli bulduğumu ifade etmek istiyorum."

Söz Sahibi Olmanın Yolu Bilgi Kaynağına Sahip Olmaktan Geçiyor

Günümüzde ekonomik ve siyasi arenada söz sahibi olmanın bilgi kaynağına sahip olmaktan geçtiğini kaydeden Kaan; 20'nci yüzyılda petrol yataklarına sahip olan, üreten, işleyen ve ticaretini yapan ülke ve şirketlerin gücü elinde bulundurduğunu söyledi. Kaan, "21'inci yüzyılda ise bilgi kaynağına sahip olan, bilgiyi üreten ve ticaretini yapan ülke ve şirketlerin, gücünden söz ediyoruz. Dolayısıyla ticari, teknolojik ya da finansal anlamda bilginin elde edilmesi ve yatırım AR-GE, üretim, rekabet gibi konularda avantaj sağlanması önemli meselelerdir. Ekonomik bilgi ağı olarak niteleyebileceğimiz bu süreç, en doğru ve en faydalı bilginin en doğru zamanda aktarımını ifade etmektedir." diye konuştu.

"Tazelenme Süreci" Hakkında Bilgiler Verildi

Zirvede MÜSİAD'ın "Tazelenme Süreci" ile ilgili de bilgi veren Abdurrahman Kaan, "Dünyada güçlü bir dönüşüm yaşanıyor. İçinde bulunduğumuz çağ, gelecek için önemli bir dönüm noktasıdır. Dünyadaki bu dönüşümün ortaya çıkardığı sonuçlardan biri, ekonomik dengelerin değişmesi oluyor. Beraberinde dünyada bir güç savaşına tanıklık ediyoruz. Ülkeler gelecek planlarını buna göre yapıyor, tedbirlerini bu çerçevede alıyor. Türkiye de kendi yönetim alışkanlıklarını değiştirerek bu dönüşüme ortak oldu. MÜSİAD olarak sistemin işleyişini kolaylaştırmak ve hızlandırmak adına kendi kurumsal ve yapısal dönüşümlerimizi başlattık. Adına Tazelenme dediğimiz bu değişimizi 30 yıldır bağlı olduğumuz değerlere ve kuruluş amaçlarımıza sadık kalarak sürdürüyoruz." diyerek sözlerini tamamladı.

IBF Genel Başkanı Erol Yarar ise temelleri 23 yıl önce Pakistan'da atılan forumun, bugüne kadar hiçbir



Bosna Hersek, Türk iş insanları için büyük bir fırsat







Türkiye'nin Balkan coğrafyasındaki yatırımları 1,5 milyar doları aştı

inkıtaya uğramadan devam ettiğini ve bu yıl Bosna Hersek'te düzenlenmesinin büyük bir mutluluk olduğunu dile getirdi. Bosna Hersek'in zor günlerine şahit olduklarını belirten Yarar, "Bugün Bosna'da bir huzur ortamı var. Biz Bosna'da savaşı değil, ülkeyi nasıl kalkındırabileceğimizi, neler verebileceğimizi konuşuyoruz. Bosna'dan neler alabileceğimizi konuşmuyoruz. Çünkü biz, almaya değil, vermeye geldik." dedi.

Hedef Bosna Hersek ile Ticaret Hacmini İkiye Katlamak

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Barış Pınarı Harekâtı'nda sivillere karşı çok hassas davranıldığına vurgu yaparak "Birçok sivilimizi kaybettik. Dünya basını bunu hiç görmedi. İş insanları olarak doğruları anlatma görevi size düşüyor." şeklinde konuştu. MÜSİAD faaliyetlerine de dikkat çeken Pekcan, şöyle devam etti: "Burada yeni iş birlikleri gelişecek. Bosna Hersek ile mevcut ticaret hacmini ikiye katlamayı hedefliyoruz."

ABD ile ticari ilişkilere de değinen Bakan Pekcan, ABD ile belirlenen 100 milyar dolarlık ticaret hedefi için altyapı çalışmalarını büyük ölçüde tamamladıklarını belirtirken "Bu çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bugün için bir erteleme olsa bile yarın bu sorunların aşılmayacağı anlamına gelmiyor. Türk ekonomisi sağlam temellere sahip, Türkiye'nin kendi dinamikleri kendine yeter." mesajını verdi.

Ülkeye Yatırım Yapan İş İnsanlarının %84'ü Memnun

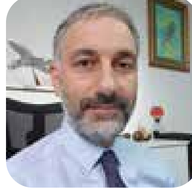
Bosna Hersek Cumhurbaşkanlığı Boşnak Üyesi Şefik Caferoviç, son yıllarda Bosna Hersek'e yatırım yapan iş insanlarından yüzde 84'ünün memnun olduğunu belirterek erken davrananın kazançlı çıkacağını kaydetti. Ülkedeki yerli ve yabancı yatırımcı şartlarının eşit olduğunu vurgulayan Caferoviç, yedi sektörde yatırıma davet etti.

AK Parti Genel Başkan Vekili Numan Kurtulmuş ise Balkanlar ile iş birliğine büyük bir önem verdiklerinin altını çizerek şu ifadeleri kullandı: "Türkiye'nin Balkan coğrafyasındaki yatırımları 1,5 milyar doları aştı. Bölgesel kalkınmanın önemli işaretlerinden biri yükselen şehirlerdir. Bosna da yükselen şehirlerden biri. Biz de hep beraber bu potansiyeli daha da yukarı taşımak için çalışacağız."





GÖRÜŞ



TSA Travel Genel Müdürü **Mecit Kılınçarslan**

Bir Turizm Enstrümanı: VİZE

Zengin devletler gelir seviyelerindeki farklılık yüzünden vizeleri, kendi refah seviyelerini koruma amaçlı bir güvenlik mekanizmasına çevirmişlerdir

Modern ulus devlet yapılanmasının son yıllarda geliştirdiği en önemli kurallardan biri, vize uygulamalarıdır. Bireylerin seyahat özgürlüğünü engelleyen bir uygulama olarak başlayan vize uygulamaları, zaman ilerledikçe; seyahat planlama, nüfus ve göç yönetimi, iş gücü planlama gibi konularda bir siyasi silaha dönüşmektedir. Zengin devletler, gelir seviyelerindeki farklılık yüzünden vizeleri, kendi refah seviyelerini koruma amaçlı bir güvenlik mekanizmasına çevirmişlerdir. Ülkeler, en çok nüfus planlaması endişeleri ve güvenlik gerekçeleri ile vize konusunda kurallar geliştirmektedir. Gelen kişinin vizesinde belirtilen sürede kendi ülkesine dönmesinde hiç sakınca olmazken, bu kişinin dönmeme ihtimali, büyük bir endişe ve gerginlik oluşturmaktadır. Son yıllarda gerçekleştirilen terör eylemleri, bu gerginliğe güvenlik endişelerini de eklemiş durumdadır.

Vize Başvurularında Bunlara Dikkat Edilmeli

Seyahat edecek kişilerin vize başvurularında dikkat etmeleri gereken başlıca konular; seyahat planlarının ardından ülkelerine geri döneceklerini aynı zamanda faydalı ve itibar sahibi bir kişi olduklarını belirtmeleridir. Bu aşamadan sonra seyahat planının; amacı, davetiyesi, görüşmeleri, takvimi, ziyaret takviminde davetiye sahiplerinin bulunması, ziyaret sayesinde bireysel veya toplumsal fayda konularında tutarlı ve geçerli evraklar sunmak önem arz etmektedir. Öte yandan seyahat edecek kişinin bireysel pozisyonu, beyan ettiği evraklar ve başvuru sahibinin sosyolojik kıymeti tutarlı değilse vize çıkmasına hiç ümitlenilmemeli. Konferans davetiyesi almış bir akademisyen veya bürokratın başvurusu ne kadar tutarlı ise bir iş insanının çalışma davetiyesi sunması da bir o kadar tutarsız olmaktadır. Ülkelerde bulunan devlet kurumlarının gelişmişliği ve vize başvuru sahiplerinin bu kurumlardan alabildikleri resmi evraklar da karşı ülkenin güvenini tesis etmede önemli bir konudur.

Keyfi uygulamaların önüne, bir nebze de olsa tutarlı ve geçerli başvuru dosyası ile geçilebilir. Ancak yine de bu kesin vize kabulü anlamına gelmiyor. İzin temin edildikten sonra bile, vize alınan bir ülke yerine vizenin geçerli olacağı başka bir ülkeye giriş yapılması da tekrar eden başvuruda olumsuz sonuçlanmaya sebep olabilir. Bu konular çerçevesinde vize başvurularımızı, ülkemizin vize uygulamalarını, aracı vize hizmetlerini doğru kurgulamak ve yönetmek kişilerin daha kolay seyahat edebilmelerinin yanı sıra ticaret ve ilişkilerin daha iyi gelişmesine de fayda sağlayacaktır.







MÜSİAD'DAN KOLAY İLETİŞİM PROJESİ: MİM

MÜSİAD'ın yeni projesi MİM, çalışmalarını klasik bir çağrı merkezinden çok daha profesyonel bir altyapıyla yürütecek

MÜSİAD, Türkiye'ye katma değer sağlamak ve tüm üyelerine iş dünyasında kolay çözümler sunabilmek için gerçekleştirdiği çalışmalarına aralıksız olarak devam ediyor. MİM (MÜSİAD İletişim Merkezi) ise bu kapsamda ele alınabilecek projelerin en yenisi. MİM; MÜSİAD Genel Merkezi, şubeler, temsilcilikler, profesyoneller, temsilciler, yurt dışı ve Genç MÜSİAD gibi oluşumları kapsamında barındırıyor ve üye memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor. Bu yazımızda akıllarda MİM'le ilgili oluşabilecek soru işaretlerini ortadan kaldırmayı amaçlayarak yeni çalışmanın kapsamı ve içeriğiyle ilgili önemli bilgileri de siz değerli okurlarımızın ilgisine sunacağız.

Sorunları Çözerken Özel Sektör ve Kamudan Destek Alınacak

Yeni oluşturulan proje MİM sayesinde problem yaşayan üyeler hem kendi problemlerini hem de başka bir üyeye ilişkin sorunları dile getirip, bunlara kolayca çözüm yolları arayabilecek. MÜSİAD üyesi olmayanların, üyeler hakkındaki çeşitli bildirimlerini de gerçekleştirebileceği çalışmada sorunların çözümleri, profesyonel ve performansa dayalı olarak masaya yatırılacak. MÜSİAD, kurulduğu günden bu yana her fırsatta dile getirdiği ve kurumsal şiarı hâline getirdiği iş birliği kavramını burada da kullanacak. Bu kapsamda söz konusu problemler çözülürken, kamu tüzel ve özel olmak üzere iki ana başlık altında bulunan çeşitli kaynaklardan da yararlanılacak. Konuyu daha anlaşılabilir kılmak adına söz konusu kaynakları açıklayacak olursak kamu tüzel kapsamına girenlerini; yerel belediyeler, bakanlıklar, bankalar, KOSGEB,(Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme



ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) İSTKA, (İstanbul Kalkınma Ajansı) KKDF (Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu) ve İTO (İstanbul Ticaret Odası) gibi birçok örnekle sıralayabiliriz. Özel kapsamına giren kaynaklar ise üye rakipler, üye şirketler ve üniversite gibi üye olmayan sair kurumlar.

Hizmet Verilirken Bu Kanallar Kullanılacak

Teknoloji çağında yaşadığımız yadsınamaz bir gerçek. İşte tam da bu noktadan hareketle teknolojinin dünya düzenine sağladığı avantajları, kurumlarımız ve iş dünyamız için birer fırsata dönüştürmemiz gerekiyor. MÜSİAD'ın yeni projesi MİM de sorun yaşayanların isteklerine daha hızlı ve profesyonel bir zeminde cevap verebilmek adına söz konusu teknoloji mecralarından yararlanacak. Bunları; yüz yüze programlar, telefon görüşmeleri, mail bilgilendirmeleri, WhatsApp iletişimleri, E-MÜSİAD, MİM-Etiket ve benzer teknolojik araçlar şeklinde açıklamak mümkün.

Sorunlar Sisteme Numaralandırılarak Kaydedilecek

MİM'e bildirilen her sorun ve bunların çözümüne ilişkin talepler, oluşturulan sisteme numaralandırılarak işlenecek. Kaydedilen bu sorunlara da her türlü geri dönüş, MİM kapsamında oluşturulan çağrı merkezi üzerinden yapılacak. Aynı zamanda oluşabilecek bir karmaşaya fırsat vermemek adına MÜSİAD bünyesinde bir dağıtım ve toplama kanalı da oluşturulacak. Bahsi geçen bu dağıtım kanalları ise MÜSİAD Ankara Kurumsal Ofis, MÜSİAD Genel Sekreterlik, MÜSİAD şubeleri, MÜSİAD Genel Merkezinin yetkili olduğu kurumlar, MİM Takımı, MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve bunlara bağlı komiteler hâlinde sıralanıyor.

Verilen Hizmetlerde Kalite Performans Ölçümü Yapılacak

MÜSİAD, iş dünyası için oldukça önem ifade eden bu hizmete gereken hassasiyetin gösterilmesi ve sürekliliğin sağlanması adına performans ölçümlerine de dikkat edecek. Bu kapsamda; çağrı merkezi performansı, üye memnuniyeti, profesyonel kadro performansı, MİM gönüllülerinin onayları ile kullanıcı memnuniyet girişleri göz önünde bulundurulacak ve söz konusu başlıklar değerlendirilirken; sorun-çözüm oranları, geri dönüş süreleri, ilgi oranları, tatmin edici çözümler ve MİM kullanma süreleri gibi kriterler baz alınacak. Yukarıda belirttiklerimizden de anlaşılacağı üzere, MİM projesinin en önemli özelliği; klasik çağrı merkezlerinden çok daha profesyonel bir altyapıyla çalışmalar yaparak bütün iletişim kanallarını içeren bir yapı olması. Çalışmalarını, Türkiye'nin güzel bir geleceğe taşınması ve küresel ölçekte daha iyi bir konum yakalaması adına yürüten MÜSİAD, kendisini yenilemeye devam ediyor. Bu vesileyle tüm detaylarını aktarmaya çalıştığımız MİM projesinin Türk iş dünyasına da hayırlı olmasını diliyoruz.

MİM projesine gereken hassasiyetin gösterilmesi ve sürekliliğin sağlanması adına düzenli olarak performans ölçümleri gerçekleştirilecek













MÜSİAD, İŞ BİRLİĞİ VE DENEYİMİN ADRESİDİR

MÜSİAD'lı bir işadamıysanız, ticarete sadece rakamsal ve mali unsurlar nezdinde bakamıyorsunuz

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Elazığ Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Akın, dernekle yolunun nasıl kesiştiği ve kurumun sanayi ile iş yaşamı hakkındaki önemine dair açıklamalarda bulundu.

MÜSİAD, Bir Dernekten İbaret Değil

MÜSİAD'ın iş insanlarının sektördeki dayanışmasına ve ülke ekonomisine katkı sağlama amacıyla kurulmuş bir platform olduğunu, ancak öneminin sadece bununla sınırlanmaması gerektiğini vurgulayan Akın, "MÜSİAD'lı bir işadamıysanız, ticarete sadece rakamsal ve mali unsurlar nezdinde bakamıyorsunuz. Hepimizin bildiği üzere iş literatüründe ekonominin ve ticaretin tanımları, kuralları vardır. Ancak bunların bir kısmı toplumumuzun inancına, ahlakına ve vicdanına aykırı hatta bazen etik açıdan çok acımasız dahi olabiliyor. İşte tam bu noktada MÜSİAD, milletimizin değer yargıları ile çatışmadan ve ticari ahlak çerçevesinde nasıl ticaret yapılabileceğinin en güzel örneğini ortaya koyuyor. Derneğimiz gerek Türkiye'de gerek dünyada vizyonu ve eylemleri ile hedeflerini en iyi şekilde ortaya koymakta, bundan dolayı yurt dışında da büyük bir teveccüh görmektedir. Ben de böylesine başarılı ve nitelikli bir oluşumun parçası olduğum için gurur duymaktayım." şeklinde konuştu.

LED Aydınlatma Tekniğinden Taktik Silah Fenerine

Genç bir girişimci olarak ilk şirketini 26 yaşındayken kurduğunu ve o dönem Türkiye'nin ihtiyacı doğrultusunda yeni teknolojiler hakkında da araştırmalara başladığını belirten işadamı, geliştirdiği sistemler ve şirketinin başarı hikâyesiyle ilgili de dikkat çekici ifadeler kullandı. Akın, konuyla ilgili



sözlerini şu şekilde özetledi: "Kendim yüksek elektrik elektronik mühendisiyim. Hayata geçirmeyi başardığım proje ile Elazığ'a fotovoltaik sistemler ile o dönem yeni ortaya çıkan LED aydınlatma tekniğini getirmiştim. Bahsi geçen yıllarda söz konusu sistem ve ürünler optik anlamda, bir ev kullanıcısının ihtiyaçlarına tam manasıyla karşılık veremiyordu. Aynı zamanda bu ürünler, Çin'den geldiği için kısa sürede arızalanıyor ve garanti prosedürleri de müşteri açısından kabul edilebilir bir şekilde işletilmiyordu. Bu nedenle, 'Türkiye'de kullanıcıların ihtiyaçlarına tam olarak karşılık veren ve yerli üretim ile imalatı yapılabilen bir ampul sanayisi gerçekleştirebilir miyim?' sorusuna cevap aramaya başladım. Üzerinde bir yıl kadar çalıştıktan sonra da hedeflediğim ürünün prototipini üretmeyi başardım. 2010 yılında Fırat Kalkınma Ajansı (FKA) tarafından projeme destek verildi. Bu gelişmenin ardından tamamen fotovoltaik ve LED sistemleri işine odaklanmaya karar verdim. Süreci, uluslararası fuarlara katılarak yeni müşteriler bulma ve nihayetinde çeşitli ülkelere ihracat gerçekleştirme adımları takip etti." Söz konusu süreçlerin ardından şirket olarak çalışma alanlarını genişletmelerinin yanı sıra savunma sanayisine yönelik projeler gerçekleştirme konusunda da hemfikir olduklarının altını çizen Abdullah Akın, "Böylece Türkiye'nin ilk LED ampulünü üretmemizin ardından ilk LED taktik silah fenerini de Deniz Kuvvetlerinin kullanımına sunup NATO stok kodu almış olduk. Geçen zamanı değerlendirdiğimde genç bir girişimci olarak çıktığım bu yolda MÜSİAD'ın da desteğiyle daha nice projelere imza atacağımdan hiç kuşkum yok." ifadelerini kullandı.

Girişimcilerin En Büyük İhtiyacı Eğitim

Sektördeki başarısıyla adından sıkça söz ettiren Abdullah Akın, bir girişimcinin iş dünyasında başarılı olması için nelere ihtiyaç duyacağı konusunu da değerlendirerek işadamlarına yönelik önerilerini paylaştı. Akın, "Bana göre bir girişimcinin en büyük sorunu bir işi nasıl yapacağını bilememesi, yani eğitimsiz olmasıdır. İyi bir fikriniz olduğu sürece cebinizde para olması gerekmez. Günümüzde finans oluşturmanın birçok yöntemi var. Önemli olan bu metotların bilinmesi ve etkili şekilde uygulanmasıdır. Ayrıca bir girişimcinin ürettiği mal ve hizmetin satın alınması için genel kanaatin aksine çok ucuz olması da gerekmez. Üreticinin, ürününü nasıl satacağına dair yöntemleri bilmesi içinde bulunduğumuz teknoloji çağında daha elzem bir husustur. Bu bilgilere de ancak deneyimli ve başarılı insanların birikimlerinden yararlanılarak ulaşılabilir." dedi.



İstişareye Gereken Önem Verilmeli

Herhangi bir proje fikrinin fayda sağlayıp sağlamayacağını etüt etmeden çalışmaya başlamanın büyük bir hata olacağını ve bunun ticari hayattaki telafisinin de zorluğunu belirten işadamı, "Yeni girişimcilere en büyük tavsiyem; proje fikirlerini not etmeleri ve birkaç ay boyunca çalışmayı yeniden istişare etmeleri. Eğer bu sürenin ardından fikriniz hâlâ yararlı görünüyorsa asla vazgeçmeyin ve gereken çalışmaları yapın. Devletimiz bu kapsamda girişimcilere; KOSGEB, Kalkınma Ajansları, TÜBİTAK ve bakanlıklar aracılığıyla 2010 yılından itibaren ciddi destek sağlıyor. Bunları da araştırmanızı öneririm." diye konuştu.

Bir girişimcinin en büyük sorunu, bir işi nasıl yapacağını bilememesi yani eğitimsiz olmasıdır. İyi bir fikriniz olduğu sürece cebinizde para olması gerekmez









MÜSİAD AKADEMİ'DEN SOSYAL MEDYA EĞİTİMİ

Tüm dernek üyelerini güncel konularda bilgi sahibi yapmak isteyen MÜSİAD, MÜSİAD Akademi aracılığıyla Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama eğitimi verecek

İnsanın bir kıymet olduğunu benimseyen MÜSİAD, bugüne kadar bir okul gibi, Türkiye'ye yetişmiş birçok insan kazandırdı. Dernek, yeni dönemde de bir akademi mantığıyla nitelikli iş insanı yetiştirme yoluna girerek bu amaç doğrultusunda MÜSİAD Akademi'yi hayata geçirdi.

MÜSİAD Akademi'nin amacı, tüm üyelerine; iç ve dış piyasalardaki değişimler, sektörel yenilikler, kurumsal işlemler, mevzuat sorunları, personel ve yönetici eğitimleri, iş insanı yetiştirme programları, gençliği yeni ekonomik sisteme uygun yetiştirme etkinlikleri, değer eğitimleri, yeni yetenekleri keşfetme, iş gücünün planlanması ve teknik eğitimlerin sağlanması gibi konularda üstünlük kazandırmak.

İlk Proje: Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama Eğitimi

Söz konusu yapının ilk projesi ise "Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama Eğitimi", MÜSİAD ve Uluslararası Sosyal Medya Derneği (USMED) iş birliği ile hayata geçiriliyor. 16 Kasım günü saat 13.00-17.00 arasında MÜSİAD Genel Merkezinde gerçekleştirilecek etkinliğe, MÜSİAD üyeleri ve dernek üyesi firma çalışanları da katılabilecek. Tüm katılımcılara, Sait Ercan'ın Dijitalizm kitabı ve Murat Dağıtmaç'ın Dijital Psikolojik Devrim kitaplarının hediye edileceği eğitimin sonunda "Eğitim Sertifikası" da verilecek.

Dört Ayrı Dersten Oluşacak

Yarım gün gerçekleştirilecek ve dört ayrı dersten oluşacak etkinlikteki eğitimciler; Murat Dağıtmaç ve Sait Ercan olacak. Murat Dağıtmaç'ın vereceği eğitimlerin başlıkları; "Sosyal Medya ve Kişisel - Kurumsal Markalaşma" ve "Dijital Pazarlama ve Viral Pazarlama" olurken Sait Ercan ise

"Sosyal Medya ve Dijital Dönüşüm ile Dünya Nereye Gidiyor" ve "Sosyal Medyayı Etkili Kullanmak ve İçerik Yönetimi" konularında eğitim verecek. Programın kapanış kısmında ise Sait Ercan ve Dr. Murat Dağıtmaç, katılımcılardan yöneltilen sorulara cevap verecek.

Eğitime Kimler Katılmalı?
Söz konusu eğitimin fayda sağlayacağı katılımcılar; dijital medya ile ilgilenen birim ve çalışanlar, kurumsal iletişim biriminin dijital medyada da aktif rol almasını isteyen yöneticiler, dijital dünyada veri analiz ederek pazarlama mecrasında kullanmak isteyenler, kişisel ve kurumsal dijital reklam yapmak isteyenler, sosyal medyada her an karşılarına çıkabilecek sosyal medya krizini bertaraf etmek isteyenler, ürünlerini ve vermiş olduğu hizmetleri dijital pazarlama kanallarını kullanarak satış ağını genişletmek isteyenler, "endüstri 4.0 ile birlikte gelecekte nasıl bir dünya kurulacak ve bu dünyada sektörlerin durumu ne olacak?" sorusuna cevap arayanlar, dijital pazarlama departmanı çalışanları, marka yöneticileri, iletişim danışmanları, pazarlama iletişimi yöneticileri, e-ticaret alanında faaliyet gösterenler, ajans yöneticileri, girişimciler, dijital pazarlama ve sosyal medya alanında istihdam sağlayanlar ve halkla ilişkiler uzmanları şeklinde sıralanabilir.



Bu Konularda Bilgi Sahibi Olunacak
Eğitim, tüm katılımcılarına; sosyal medya hesaplarını etkin bir şekilde yönetme becerisi kazandırmayı, sosyal medya platformlarını ölçümleme ve analiz bilgisi kazandırmayı, dijital reklamcılık projesi gerçekleştirmeyi, içerik üretimi ve yönetimi becerisi kazandırmayı, sosyal medyada ortaya çıkabilecek krizlere yönelik etkin kriz yönetimi gerçekleştirmeyi, dijital itibar yönetimi gerçekleştirmeyi, dijital medya okur-yazarlığına giriş yapmayı, dijital medyanın tarihsel süreci ve gelecekteki yol haritasını çözümlemeyi ve sosyal medyadaki verilerin pazarlamada kullanma yöntemlerini aktarmayı hedefliyor.

Yarım gün gerçekleştirilecek ve dört ayrı dersten oluşacak etkinlikteki eğitimciler; Murat Dağıtmaç ve Sait Ercan olacak

Sait Ercan Kimdir?



2004 Yılında İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun olan Sait Ercan, 2011'de Türkiye'nin ilk sosyal medya haber bloglarından biri olan sosyalmedyahaber.com 'u kurdu. 2012'de Uluslararası Sosyal Medya Derneği (USMED) Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı olan Ercan, USMED Akademi kapsamında çeşitli üniversitelerde Sosyal Medya Eğitimleri ve konferanslar verdi. Sait Ercan İstanbul Üniversitesi Mezunlar Derneği Kurumsal İletişim Başkanlığı görevinin yanı sıra Marmara Üniversitesi iletişim Fakültesi'nde akademik kariyerine de devam ediyor.

Dr. Murat Dağıtmaç Kimdir?



Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Öğretim Görevlisi olan Murat Dağıtmaç; interaktif medya tasarımı, grafik tasarım ve iletişim, kurumsal iletişim ile sosyal medya ve tasarım alanlarında uzmanlaştı. Dr. Dağıtmaç'ın araştırmalarında yoğunlaştığı konular; sanat, fotoğraf, web tasarım, e-ticaret, sosyal medya ve dijital dönüşüm. Üsküdar Belediyesi'nin düzenlemiş olduğu "Uluslararası Katibim Şenlikleri Fotoğraf Yarışması"nda jüri üyeliği de yapan Dağıtmaç'ın Sosyal Medya Bizi Neden Kullanır, Dijital Haçlı Seferleri, Dijital Psikolojik Devrim adlarıyla yayımlanmış kitapları bulunuyor.





MÜSİAD EXPO, 2020'DE TÜYAP'TA

18'nci MÜSİAD EXPO, 2020 yılının Kasım ayında TÜYAP'ta yapılacak



Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) tarafından iki yılda bir düzenlenen MÜSİAD EXPO, 2020 yılının Kasım ayında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezinde gerçekleştirilecek. Türkiye'nin en önemli uluslararası fuarlarından biri hâline gelen MÜSİAD EXPO, işadamları ve yatırımcıları bir araya getirmesinin yanı sıra ticari iş birlikleri ve küresel ortaklıklar için de fırsatlar oluşturuyor. Dünyanın onlarca farklı ülkesinden gelen işadamlarını İstanbul'da buluşturan fuarda High Tech Port ve IBF gibi önemli organizasyonlar da eş zamanlı olarak gerçekleştiriliyor. Türk firmalarının global anlamda temaslarda bulunup iş bağlantıları kurması noktasında önemli bir adım olarak görülen MÜSİAD EXPO, Türkiye ekonomisine katkı sağlamasının yanı sıra küresel ortalıklara da zemin hazırlıyor.

Şirketler ve Ülkeler İçin Büyüme Fırsatı

Doğru alıcı ve doğru satıcıyı bir araya getirebilen MÜSİAD EXPO hem şirketler hem de ülkeler için büyüme fırsatı olarak nitelendiriliyor. Bu fuarla ülkeler arasındaki ticaretin ve yatırımın geliştirilmesi, bilgi ve teknoloji alışverişinin sağlanması, ortak ticari proje ve faaliyetlerin gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

MÜSİAD 2020'de TÜYAP'da gerçekleştireceği MÜSİAD EXPO ile her zaman olduğu gibi; dürüst ve girişimci işadamlarını bir araya getirmeyi, küresel iş ağları kurmayı, global pazarlarda söz sahibi olmayı ayrıca KOBİ'leri güçlendirmeyi ve etkin büyümeyi hızlandırmayı amaçlıyor. Dernek, düzenlediği fuarlar ile yeni iş, iş birliği ve satın alma fırsatları oluşturmaya, üyelerinin gelişmesine katkıda bulunmaya devam edecek.

MÜSİAD ADIYAMAN ŞUBESİNDE BAYRAK DEĞİŞİMİ



MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, MÜSİAD Adıyaman Şubesinin Olağanüstü Genel Kurul Toplantısında, derneğin yolculuğunu bir bayrak yarışı olarak tanımladıklarını söyledi. 2012'de açılan Adıyaman şubesinde bir bayrak değişimine şahit olduklarını dile getirerek, "Göreve gelmiş olan Sait Göksu kardeşimizin bir önceki dönemin çalışmalarına katkı sunup, ülkemiz için başarılı çalışmalar yapacağına inanıyorum. Görevini teslim eden Şerif Yıldırım'a da hizmetlerinden dolayı teşekkür ediyor iş hayatında başarılar diliyorum." dedi. Kaan sözlerine Adıyaman'ın 2018'de en çok ihracat yapan iller listesinde 55'inci sırada yer aldığını, 2015'te 542 milyon dolara ulaşan ihracatta son yıllarda gerileme yaşandığını belirterek, "2018 yılında toplam 56 ülkeye yapılan ihracat, önceki yıla göre yüzde 40'a yakın azalarak 76 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İthalatta da benzer bir durum gözleniyor. Toplam ithalat 2018 yılında önceki yıla göre yüzde 53 azalarak 42 milyon dolar düzeyine gerilemiştir. Biz 'bu tabloyu değiştirmek mümkün.' diyoruz. Cesur olacağız, yatırımdan ve ticari faaliyetlerimizi çeşitlendirmekten korkmayacağız." diye konuştu.

BAKANLIK VE MÜSİAD ARASINDA İŞ BİRLİĞİ

Tarım ve Orman Bakanlığı ile MÜSİAD arasında Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumunun (TKDK) Toplantı Salonu'nda iş birliği protokolü imzalandı. Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Bakanlık ile MÜSİAD arasında imzalanan iş birliği protokolü sayesinde dernek üyelerinin kırsalda yatırıma geçmelerine katkı sağlayacaklarını belirterek, "MÜSİAD üyelerine IPARD (Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma Programı) kapsamında eğitimler verecek. Başvuru çağrı ilanları yayınlandığında MÜSİAD üyeleri hızlıca bilgilendirilecek." dedi. Pakdemirli, IPARD hibe programının etkinliğini daha da arttırmak için MÜSİAD ile iş birliği yaptıklarını belirterek, söz konusu dernek ile yapılacak çalışmaların ülkenin her ferdine dokunacağını söyledi. Protokol sayesinde MÜSİAD üyesi yatırımcılara ulaşarak kırsalda yatırıma geçmelerine katkı sağlayacaklarının altını çizen Pakdemirli, "MÜSİAD, üyelerine IPARD kapsamında eğitimler verilecek. Başvuru çağrı ilanları yayınlandığında, MÜSİAD üyeleri hızlıca bilgilendirilecek." dedi.

Kırsal Kalkınma Algısı Yeniden Canlandırılmalı

Etkinlikte söz alan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan da MÜSİAD olarak, üyelerin mevcut işlerinde başarıya ulaşarak, Türkiye ekonomisine daha fazla katkı sunmasını sağlamaya yönelik çalışmalar yürüttüklerini söyledi.



MİLLÎ SAVUNMA SANAYİSİNE MÜSİAD DESTEĞİ

MÜSİAD Ankara Şubesi tarafından yerli ve millî savunma sanayisinin gelişimini desteklemek ve ihracat potansiyelini artırmak amacıyla düzenlenen 2'nci Uluslararası Askeri Radar ve Sınır Güvenliği Zirvesi, bakanlar, komutanlar ve çok sayıda davetlinin katılımıyla Ankara'da gerçekleştirildi.

Hilton Garden Inn Ankara Oteli'nde düzenlenen zirvenin açılışına, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Genelkurmay Başkanı Orgeneral Yaşar Güler, Kara Kuvvetleri Komutanı Orgeneral Ümit Dündar, Deniz Kuvvetleri Komutanı Oramiral Adnan Özbal, Hava Kuvvetleri Komutanı Orgeneral Hasan Küçükakyüz, Emniyet Genel Müdürü Mehmet Aktaş'ın da aralarında olduğu yetkililer ve davetliler katıldı. Etkinlikte konuşan T.C. Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar ise Türkiye'nin bugün kendi ihtiyaçlarını karşılamanın ötesinde dost ve kardeş ülkelerin taleplerini de karşılayacak duruma geldiğini dile getirdi. Akar, "Hâlihazırda birçok projemizin çalışması tüm hızıyla devam etmektedir. Yerlilik ve millîlik sözle değil icraatla olur. Her zaman daha çok çalışacağız ve inşallah daha çok üreteceğiz." şeklinde konuştu.







MÜSİAD SAYGI KİTAPLIĞI, BEŞ ÖNCÜ İSİMLE BAŞLIYOR

MÜSİAD, zor dönemlerde yol açıcı özellikleriyle alanlarında öncü olmuş isimleri, MÜSİAD Saygı Kitaplığı serisi altında işadamlarıyla buluşturuyor

MÜSİAD'ın yeni çalışması Saygı Kitaplığı, beş öncü ve yol açıcı isimden oluşuyor: Prof. Dr. Sabahattin Zaim, Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş, Sabri Ülker, Dr. Adnan Büyükdeniz ve Abdullah Tivnikli. Bu isimlerin ilk ikisi; akademik dünya ile iş dünyası arasında köprü olan, çilesini çektikleri fikrin filizlenmesi için bir ömür birlikte mücadele eden, öğrenciler yetiştirip inançlı kadrolar oluşturan Prof. Dr. Sabahattin Zaim ve Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş. Üçüncü isim; ilk yerli ve millî işadamlarından biri, sembol isim Sabri Ülker. Son iki isim ise Türkiye'de katılım bankacılığında yeni bir dönemi başlatan Albaraka Türk'ün Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz ile iş hayatına Albaraka Türk'te faizsiz bankacılığın kuruluşuyla başlayıp ticarette önemli başarılara imza atan Abdullah Tivnikli. Günümüzde her biri Hakkın rahmetine kavuşan bu isimlerin ortak özelliği ise zor zamanlarda yılmadan usanmadan büyük başarılara imza atmaları.

Dizinin editörü Dr. Şefik Memiş'in ifadesiyle, hepsi de kendi alanlarında ilk ve başarılı olmanın yanı sıra çok değerli bir vasfa daha sahiplerdi. Hayatlarıyla, bu hayata veda ettikten sonra da geride kalanlara yol ve yöntem gösterip rehber oldular.



Hocaların hocası Sabahattin Zaim'in hayatını; Sabahattin Zaim Üniversitesi Kurumsal İletişim ve Tanıtım Daire Başkanı İbrahim Yarış yazdı

HOCALARIN HOCASI

Hocaların hocası Sabahattin Zaim'in hayatını; hikâye ve araştırmalarıyla dikkat çeken, hâlen Sabahattin Zaim Üniversitesi Kurumsal İletişim ve Tanıtım Daire Başkanlığını yürüten İbrahim Yarış yazdı. Kitapta Zaim'in bugün Makedonya sınırları içinde kalan İştip Kasabası'nda başlayan ve sonrasında İstanbul'da Fatih'in Çarşamba semtinde devam eden çocukluk ve gençlik yıllarını renkli bir şekilde anlattıklarını kaydeden Yarış, şöyle konuşuyor:

"Sabahattin Hocanın Mehmet Zahit Kotku'nun manevî tedrisatının yanı sıra; Nurettin Topçu, Ali Fuat Başgil, Hilmi Ziya Ülgen, Reşat Ekrem Koçu gibi ünlü simalardan ders alarak yetiştiğini görmekteyiz. Ardından kaymakamlık yılları, dönemin Türkiye'sini resmetmesi bakımından önemli. Hocanın Türk iktisat hayatına getirdiği yenilikleri de ilgi çekici anılarla yazıya dökmeye çalıştık. Çalışma Ekonomisi ve İslam İktisadını ülkemize getiren bu öncü bilim insanının hayatını, herkesin anlayacağı yalınlıkta dile getirdik. Siyasilerle olan istişareler, büyük emek verdiği; İlim Yayma Cemiyeti, İlim Yayma Vakfı, Aydınlar Ocağı ve diğer STK'larda harcadığı mesailer de örneklik teşkil ediyor. İslam ülkelerinin bir araya gelmesinin büyük bir zaruret olduğunun altını çizen merhum hocanın, bu alanda yaptığı çalışmalar da kitapta yer aldı."

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Bulut'un da takdim yazdığı kitapta, Sabahattin Hocanın MÜSİAD ile kurduğu gönül bağı Ömer Bolat'ın tanıklığında anlatılıyor.



Nevzat Yalçıntaş'ın biyografisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Şefik Memiş tarafından kaleme alındı

BİLİNMEYEN YÖNLERİYLE YALÇINTAŞ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Şefik Memiş tarafından kaleme alınan Nevzat Yalçıntaş'ın biyografisinde, bugüne kadar pek öne çıkmayan insani tarafları ve unutulmaz hizmetleri ortaya konuyor. Akıcı ve yalın bir üslupla yazılan kitapta, Yalçıntaş'ın hayatı doğumundan ölümüne kadar iş dünyasına ve gençlere örnek olacak anekdotlarla birlikte resmediliyor.

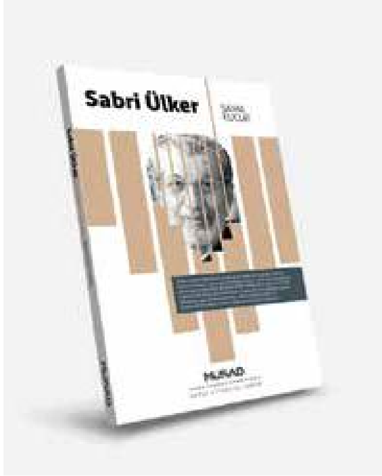
Dr. Şefik Memiş, kitabın içeriği hakkında şu bilgileri veriyor:

"Biz bu çalışmayla 1950 yılında ezanın Arapça aslından okunmasının kabul edildiği tarihî toplantıya tanıklık etmesinden Serdengeçti'yle tanışmasına; Serdengeçti dergisinde yayınlanan ve İslami temalar taşıyan yazısı sebebiyle sıkıyönetim mahkemesinde yargılanmasından Fransa'ya doktora gidip de başarıyla tamamlayan Türk öğrencilerden biri olmasına; DSİ'de ilk yerli fizibilite ve maliyet modelini geliştirmesinden 1960 Darbesi'ni kafasını kazıtarak protesto etmesine; inançlı ve yetenekli gençleri Devlet Planlama Teşkilatı'na yerleştirip Türk siyasetinde yapıcı görevler üstlenmesine kadar çok geniş bir alanda Nevzat Hoca'nın bilinmeyen öncülüklerini ortaya koymaya çalıştık.

Hayatını Türk ve İslam dünyasının bir ve beraber olmasına adayan Nevzat Hoca'nın Türkiye ve İslam ülkeleri arasına örülen duvarları İslam Kalkınma Bankası yıllarında nasıl yıktığını göstermeye gayret ettik. Kuşkusuz 1989'da Sovyetler Birliği'nin dağılmasını takip eden süreçte Türk illerinin sahipsiz ve İslamsız bırakılmaması için canla başla koş-



turması, onlara yol göstermesi, Türkiye devletinin harekete geçirilmesi ise onun muhteşem öngörüsünün bir sonucuydu. Türkiye'nin bazı değerleri vardır, siz onların kıymetini, Türkiye devleti ve milleti için ifade ettiği anlamı, çimento vazifesi gördüğünü ancak o değeri kaybettikten sonra anlarsınız. Nevzat Yalçıntaş da Türkiye için böyle bir değerdi."



Gazeteci Şamil Kucur, Türkiye'nin öncü işadamlarından Sabri Ülker'in hayat hikâyesini yazdı

HAN ODASINDAN DÜNYA MARKASI ÜLKER'E

Türkiye'nin öncü işadamlarından Sabri Ülker'in hayat hikâyesini ise gazeteci Şamil Kucur yazdı. Ülker'i bir azmin ismi olarak tanımlayan Kucur, Merhum Ülker'in başarılı iş hayatının yanı sıra herkese örnek olan ahlâkı ve mütevazı kişiliğiyle diğer iş adamlarından ayrıldığına işaret ediyor. Hayatını Türkiye ekonomisine katkıda bulunmaya adayan, kazandığını yaşadığı topluma aktaran Sabri Ülker'i, zorluklarla dolu iş hayatında başarıya ulaştıran yaklaşımları günümüz iş adamlarına da ışık tutuyor.

Kucur'un çalışmasında, İstanbul'un kilidi Kırım'da doğan Sabri Ülker'in öğrencilik yılları, iş hayatına girişi hem okuyup hem seyyar satıcılık yaptığı dönemlere de yer veriliyor. Şamil Kucur'un ifadesiyle bu kitapta Ülker'in küçük bir han odasında doğuşu ve dünyaya açılışının izini sürmek mümkün. Ona göre özellikle 12 Eylül 1980 öncesi anarşi şartlarında, sendikal hareketlerin Ülker'i nasıl hedef aldığı ve Sabri Ülker'in ülkenin, bu en kritik dönemlerinde, nasıl bir kriz yönetim ustası olduğu da satırların arasında yer alıyor. Ayrıca Sabri Ülker'in, aile hassasiyeti, çocuklarıyla ilişkileri ve kültüre, sanata, edebiyata, tarihe, özellikle de şiire, tiyatro ve sinemaya olan ilgisi ve bu hassasiyetini çocuklarıyla paylaşması da göz önüne çıkartılıyor.



Gazeteci Fatih Türkyılmaz eserini, Adnan Büyükdeniz'in iktisat çalışmalarını derleyerek oluşturdu

FAİZSİZ BANKACILIĞIN ÖNÜNÜ AÇTI

Saygı Kitaplığı dizisinde yer alan Adnan Büyükdeniz ise Türkiye'de katılım bankacılığının başlamasından sonra yaşadığı tıkanmayı aşmasını sağlayacak enstrümanları geliştiren, bir başka ifadeyle önüne açan isim... Bankacılık sektörü dışındakilerin yakından tanımadığı Büyükdeniz, hem hayatı, hem ortaya koyduğu hedefler, hem de uygulamadaki tutarlılığıyla göz dolduran bir yaşantıya sahip.

Gazeteci Fatih Türkyılmaz'ın kaleme aldığı biyografisi, Büyükdeniz'in daha lise yıllarında mütedeyyin bir yaşamı ve ahlaktan taviz vermeyen duruşu olduğunu ortaya koyuyor. Fatih Türkyılmaz, "Adnan Bey aslında bize disiplinli çalışmayla, azim ve gayretle başarılamayacak hiçbir işin olmadığını gösteriyor. Özellikle üniversite yılları ile yurtdışındaki öğrenim hayatı, ülkü sahibi olmanın rüzgar önünde savrulan yaprak olmaktan kurtulmak için şart olduğunu işaretliyor" diyor.

Adnan Büyükdeniz'in Müslümanca bir bakış açısıyla oluşmuş iktisatçı kişiliği onu yeni bir faiz politikası yazarak, bu alanda da ezberleri bozma amacına yöneltmiş. Bunun ilk işaretini de bir gazete tarafından yılın kitabı ödülüne layık görülen doktora teziyle ortaya koymuş. Türkyılmaz, bu konuda şunları söylüyor:
"Adnan Bey'in iktisada getirdiği



farklılık o denli büyüktü ki arkadaşları ona Keynes diye lakap takmışlardı. TÜSİAD ve MÜSİAD için ekonomi raporları hazırlayan, Albaraka Türk'e genel müdür olduğu dönemlerde yepyeni bir vizyon ve atılım getiren Adnan Büyükdeniz, belediye başkanı olduğu dönemden itibaren Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile yakın temasta olmuştu. Öyle ki ölümünden yaklaşık 6 saat önce onu ziyaret eden son kişi Cumhurbaşkanı Erdoğan olmuş, bu yakın dostunun son saatlerinde de yanında bulunmuştu.

Adnan Büyükdeniz, ismi gibi hem hayatıyla, hem bankacılık sektöründeki bilgisiyle büyük bir denizdi. Türkiye ekonomisine vereceği daha büyük hizmetler vardı. O da hem hayatı, hem yılmak bilmeyen çalışma azmiyle ölümünden sonra da örnek olmaya devam ediyor. İş adamlarına vee gençlere bizzat hayatıyla örnek oluyor."



MÜSİAD Saygı Kitaplığı'nın editörlüğünü Dr. Şefik Memiş yaptı.



Abdullah Tivnikli'nin hayatını MÜSİAD için kaleme alan Yusuf Temizcan, Tivnikli'nin Türkiye'deki önemini aktarmayı amaçladı

HAYAT HİKÂYESİ, TÜRKİYE'NİN HİKÂYESİ

Türkiye'nin 1980 sonrasında aynı sektörde faaliyete başlayan iki önemli isminden biri Adnan Büyükdeniz, dğeri de Abdullah Tivnikli idi. İkisinin yolları da Albaraka Türk'te kesişti. Tivnikli, katılım bankacılığının kuruluş aşamasında yer alan çiçeği burnunda bir mezundu. İhtisasını faizsiz finans alanında İngiltere'de yapmıştı. Bir süre Albaraka Türk'te çalıştı. Daha sonra Kuveyt Türk'ün kuruluşunda ve yönetiminde bulundu. Ailesi zaten ticaretin içindeydi. O da ticarete döndü. Türkiye'de enerjiden iletişime kadar çok geniş alanda başarılı çalışmalar yaptı. İnançlı genç müteşebbislerin faizsiz alanda kalarak da büyük işler yapabileceğini gösterdi.

Onun hayatını MÜSİAD için kaleme alan Yusuf Temizcan, Tivnikli'nin Türkiye için ifade ettiği önemin, "onun vizyoner yapısı, yerli duruşu, yaptığı hayırların çıktıları ile kurulmasına öncülük ettiği kurumlardan" geldiğine işaret ediyor.

"Abdullah Bey'in hayat hikayesi aslında bir bakıma Türkiye'nin de hikayesidir" diyen Temizcan, Tivnikli'nin yaşamını şöyle özetliyor:

"Fahreddin Tivnikli Bey ile Yeniden Milli Mücadele Hareketi içerisinde yer alışları, 12 Eylül öncesi üniversiteye gidişleri, burada maruz kaldıkları sağ-sol çekişmesi... Türkiye'nin dünyaya açılmasıyla paralel bir şekilde iki kardeşin genç yaşlarda cesurca ticarete atılışları, aynı dönemde Hüdayi Vakfı'nın kuruluşuna öncülük etmeleri ve bu vakfı dünyanın tüm mazlum coğrafyalarında yoksullarla beraber oluşu, yüzlerce hayır faaliyetleri, eğitim kurumlarını desteklemeleri, bağımsız düşünce kuruluşlarına öncülük etmeleri, faizsiz bankacılığı Türkiye'ye getirmeleri... Albaraka Türk'ün ve Kuveyt Türk'ün kuruluş süreçleri, özellikle bu iki bankanın Anadolu sermayesini desteklemesi ve bu desteğin Türkiye'nin önemli bir dönüşüm yaşadığı 2002 sonrasında motor görevi görmesi... Her biri Türkiye'nin yükselişi ile eş zamanlı ve birbirini destekleyen unsurlar oluşu ortak hikayeye işaret ediyor."

Abdullah Tivnikli'nin ticaretteki cesur atılımları ile Körfez sermayesinin Türkiye'ye gelişindeki mühim katkılarının asla unutulamayacağını kaydeden Temizcan, çalışmanın Abdullah Tivnikli hayatta iken kendisiyle yapılan uzun görüşmelere dayandığını belirtiyor





MÜSİAD TV İŞ DÜNYASINA REHBER OLACAK

MÜSİAD, yeni projesi MÜSİAD TV ile tecrübelerini iş insanlarına sunmayı hedefliyor



Bilgi, birikim ve tecrübesi ile Türkiye'nin en önemli sermaye platformları arasında yer alan MÜSİAD, yerel ve küresel ölçekteki güçlü teşkilat ağı sayesinde sahadan elde ettiği verileri, MÜSİAD TV ile iş dünyasının istifadesine sunuyor. Kurulan televizyon sayesinde iş dünyasının ihtiyaç duyduğu pratik bilgiler, güncel haberlere ilişkin yorumlar, genç girişimcilerin ufkunu açacak fikirler ve Türkiye'nin önde gelen iş insanlarının aktaracağı tecrübeler izleyicilerle buluşturulacak. Bahsi geçen televizyon projesinin hayata geçirilme amaçlarından diğerleri ise MÜSİAD'ın gerçekleştirdiği çalışmalar hakkında farkındalık oluşmasını sağlamak ve Türkiye'deki iş dünyasının karşılaştığı sorunlara yönelik üretilen çözüm önerilerinden faydalanılmasını kolaylaştırmak.

Tüm bunların yanı sıra MÜSİAD TV yayını sayesinde izleyiciler, derneğin organize ettiği forum, konferans, panel ve ekonomi zirveleri gibi büyük çaplı organizasyonları da canlı yayın ile yakından takip edebiliyor. Televizyon yayınının konularını ise Türkiye ekonomisini yakından ilgilendiren iş kollarında sektörün önde gelen temsilcileri ile hazırlanan özel röportajlar, eğitim, bilgilendirme ve ekonomi programları, fuar tanıtımları, başarı hikâyeleri ve MÜSİAD üyelerinin kendilerini yakından tanıtabilmesine imkân sunan üye tanıtım filmleri oluşturuyor.

MÜSİAD'ın sosyal dernek anlayışına paralel olarak sadece üyelerine değil tüm iş dünyasına hitap etmek için oluşturduğu MÜSİAD TV projesinin içeriklerine; "http://musiad.tv" web sitesi üzerinden ulaşabilir, güncel gelişmeleri kaçırmamak adına ise "http://youtube.com/musiadtv" adresi üzerinden MÜSİAD TV Youtube kanalına abone olabilirsiniz.



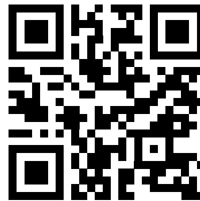
Web sitesi ve YouTube kanalı
YAYINDA



youtube.com/musiadtv



İŞ DÜNYASININ
TÜM PARAMETRELERİ
MÜSİAD TV'DE



musiad.tv

MÜSİAD
TV







MÜSİAD'DAN HİNDİSTAN'A TEMAS

MÜSİAD, Dış Ekonomik İlişkiler Komitesi ev sahipliğinde Türkiye-Hindistan arasındaki ilişkileri geliştirmek için Hindistan'a bir ziyaret gerçekleştirildi



MÜSİAD, Türk Hava Yolları, (THY) Türkiye İhracatçılar Meclisi, (TİM) ile Maharaki Eyaleti Tarım Endüstri ve Ticaret Odası (MACCIA) ortaklığında 14-18 Ekim 2019'da Hindistan'a yönelik iş gezisi programı düzenlendi. Programa ayrıca; Hindistan Uluslararası Ticaret Odası (Indian Chamber of International Business) ve Hint Endüstri Konfederasyonu da (Confedaration of Indian Industry) destekte bulundu. Dört gün boyunca devam eden ziyaret kapsamında; iş forumu, B2B görüşmeleri, Mumbai Dünya Ticaret Merkezi gibi ülkenin önde gelen kurumlarına ziyaretler ve şehir gezisi gibi organizasyonlar düzenlenerek Türkiye-Hindistan arasında önemli ticari bağlantılar kuruldu.

MÜSİAD'ın Çalışmaları Tanıtıldı

Hindistan'a düzenlenen iş gezisinde heyete başkanlık yapan MÜSİAD Dış İlişkiler Komitesi Başkanı Tevfik Dönmez, geziye ilişkin izlenimleri hakkında değerlendirmelerde bulunarak, "İlkini gerçekleştirdiğimiz 'Türkiye-Hindistan İş Forumu' programında; MÜSİAD'ın çalışmaları, projeleri ve faaliyetleri hakkında Hindistanlı iş insanlarına ve ülkenin ticari kuruluşlarına bilgilendirme gerçekleştirdik. Faaliyetlerimize ilişkin yaptığımız lobi çalışmalarıyla MÜSİAD'ın yerel ve ulusal basında yer almasına katkı sağladık. Ayrıca Mumbai Başkonsolosu Ali Tolga Kaya ve Ticaret Ataşesi Hüseyin Aydın'ın katılımlarıyla Hindistan'ın önde gelen kuruluşlarından MACCIA ve ICIB ile Momerandum of Understanding (MoU) anlaşması da imzaladık." dedi.

İş Birliğini Önemsiyoruz

MoU anlaşmasının Mersin Sanayi ve Ticaret Odası (MTSO) ile MACCIA ve ICIB'ın arasında gerçekleştirildiğini belirten Tevfik Dönmez, MÜSİAD olarak Türkiye'deki kurum ve kuruluşların



yurt dışında iş birliği çalışması gerçekleştirmesini oldukça önemsediklerinin de altını çizdi. Dönmez, “Özellikle yereldeki kurumlarımızın uluslararası ölçekte iş birliği gerçekleştirmesi, ülkemizin ticaretinin geliştirilmesi ve ihracatımızın arttırılması açısından büyük bir adım olacak.” şeklinde konuştu.

Düğün Turizmi Hakkında Bilgi Verildi

Mumbai Dünya Ticaret Merkezi’ne gerçekleştirilen ziyarette söz alan MÜSİAD Hindistan Temsilcisi Naci Torba ve MÜSİAD Genel Sekreter Yardımcısı Akif Altan’ın Türkiye’nin Hindistan’a yeni ihraç ürünü olan elma hakkında da bilgi verdiğini aktaran Tevfik Dönmez, “Gezide Türkiye’nin ‘Düğün Turizmi’ potansiyeline ilişkin Mersin Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kızıltan ile Meclis Başkanı Hamit İzol da konu hakkında illerinin sunduğu önemli fırsatları ilgililerle paylaştı.” dedi.

Gezi Öncesi Büyükelçilik Ziyareti Gerçekleştirilmişti

Gezi öncesi T.C. Hindistan Ankara Büyükelçisi Sanjay Bhattacharyya ve Misyon Şefi Ticari Müşavir Alok Verma’yı Ankara’daki Hindistan Büyükelçilik Konutunda ziyaret ettiklerini anımsatan Tevfik Dönmez, bu etkinlikte heyet ve ikili kurumsal ilişkiler üzerine istişarede bulunduklarını söyledi. Dönmez, “Söz konusu ziyarete Mersin Ticaret Ve Sanayi Odası Meclis Üyesi İsmail Yerlikaya da eşlik etmişti.

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ve MÜSİAD Global Üst Kurul Başkanı Adnan Bostan’ın selamlarını ve iyi dileklerini ilettikten sonra MÜSİAD Global Üst Kurulu ve çalışmalarını yürüttüğümüz, MÜSİAD Dış Ekonomik İlişkiler Komitesinin misyonu, vizyonu, değerleri, amaçları, çalışmaları ve gelecekte gerçekleştireceğimiz organizasyonlar hakkında da bilgi paylaşımında bulunmuştuk. Hindistan Ankara Büyükelçisi Sayın Bhattacharyya ise ziyaretimizden çok memnun kaldığını, ilişkilerin daha da geliştirilmesi adına iş birliği ve her türlü desteğe hazır olduklarını da ifade etmişti.” bilgisini paylaştı.



Cezerye İkram Edildi

Programdan önce gerçekleştirdikleri ziyarette “Mersin - Mumbai” kardeş şehir projelerinden de bahsedildiğini, anlaşmalar ve iş birlikleri sayesinde dünden bugüne ülke olarak daha umutlu olunduğunu söyleyen Dönmez, sıcak ve samimi bir atmosferde geçen görüşme sonrasında yetkililere Mersin'in “coğrafi işaret” tesciline sahip cezeryesinden de takdim edildiğini anımsattı.

İlk Hedefimiz Hindistan

Tüm bunların yanı sıra ziyaret programı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Hindistan’ın Türkiye’nin belirlediği hedef ülkeler arasında birinci sırada yer aldığını belirtti. Kaan, “Türkiye, son yıllarda güçlenen ekonomik yapısı ile dikkatleri üzerine çeken Hindistan’a büyük önem atfediyor. Orta sınıfa mensup 400 milyonluk bir nüfusa ev sahipliği yapan Hindistan, yüksek alım gücüyle en önemli pazar alanlarından biri. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığının hedef olarak belirlediği dört ülke arasında, yüzde 7’lik büyüme ortalamasıyla en hızlı büyüyen ülke. Dolayısıyla Hindistan bu yönüyle Türk iş insanlarının ilgi odağı haline geldi. Dünyanın altıncı büyük ekonomisi olan Hindistan’dan geçtiğimiz yıl Türkiye’ye 150 bin turist ziyarette bulundu. Bu sayının neredeyse yüzde 70 artışla 2019'da 250 bin rakamlarına, 2020 senesinde ise 500 bin seviyesine çıkmasını amaçlıyoruz. Türkiye’nin son yıllarda 500 milyon dolar yatırım gerçekleştirdiği Hindistan’ın ilerleyen dönemlerde daha fazla yatırım çekeceğini öngörüyoruz.” dedi.



Türkiye-Hindistan İş Forumu programında; MÜSİAD’ın çalışmaları, projeleri ve faaliyetleri hakkında Hindistanlı iş insanlarına ve ülkenin ticari kuruluşlarına bilgilendirmede bulunuldu







MÜSİAD KONYA'DAN UZAK DOĞU'YA TİCARET ATAĞI

MÜSİAD Konya Şubesi, Türkiye'nin ve Konya'nın ihracat oranını hedeflenen seviyeye çıkarmak için Endonezya ve Malezya'ya iş gezisi düzenledi



MÜSİAD Konya Şubesi, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile birlikte düzenlediği ve sekiz gün süren iş gezisinde, 200'e yakın Endonezyalı ve Malezyalı iş insanıyla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. MÜSİAD Konya Şubesi Başkan Yardımcısı Serhat Yaya, MÜSİAD Ekonomik İlişkiler Komisyonu Başkanı Ömer Karakuş ve beraberindeki üyelerin ilk durağı Endonezya oldu. Burada ikili iş görüşmeleri gerçekleştiren heyet, daha sonra MÜSİAD Endonezya Şubesi Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etti.

Ziyarette, karşılıklı iş birliği imkânları masaya yatırıldı. Uzak doğu ülkelerine sefere çıkan MÜSİAD Konya Şube üyelerinin ikinci durağı ise Malezya idi. Başkent Kuala Lumpur'da düzenlenen ve Malezya Büyükelçisi Prof. Dr. Merve Safa Kavakçı'nın katılımıyla gerçekleştirilen Malezya-Türkiye İş Forumunda, heyet 200'e yakın Malezyalı iş insanıyla ikili iş görüşmesi yaptı.

Ekonomik Sıkıntıların İlacı İhracat

Endonezya ve Malezya ticaret heyeti programını değerlendiren MÜSİAD Konya Şubesi Başkan Yardımcısı Serhat Yaya, "MÜSİAD, yurt dışında 94 ülkede 224 farklı noktada teşkilat ağına sahiptir. Yurt dışında iş yapmak isteyen üyelerimizi, şube ve temsilciliklerimizle görüştürerek ihracatlarını arttırabilmeleri için destekte bulunuyoruz. Aynı zamanda yabancı iş insanlarının başta ülkemize ve şehrimize yatırım yapmaları için detaylı bilgiler aktarıyoruz. Bu kapsamda düzenlediğimiz iş gezimizde Konyalı iş insanlarına bir fırsat kapısı açtık. Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik sıkıntıdan kurtulmasının tek yolu ihracattır. Bu bilinçle hareket ederek, yurt dışı iş gezilerimize ara vermeden devam edeceğiz" dedi.





MÜSİAD BURSA ŞUBESİNDEN YURT DIŞI TEMASLARI

Malezya'nın başkenti Kuala Lumpur ve Singapur'a iş gezisi gerçekleştiren MÜSİAD Bursa Şubesi, olası ticaret fırsatlarını masaya yatırdı

MÜSİAD Bursa Şubesi üyeleri, yurt dışı gezisi kapsamında Malezya'nın başkenti Kuala Lumpur ve Singapur'a temaslarda bulunarak bölgelerde bulunan iş insanlarıyla ticaret ve yatırım fırsatlarını değerlendirdi.

Malezya'da 200'e Yakın Firmayla Görüşüldü

MÜSİAD Bursa Şubesi, Malezya'daki Türkiye-Malezya İş Forumu'na katıldı. Ticaret Bakanlığı himayesinde organize edilen foruma, Türkiye'nin Kuala Lumpur Büyükelçisi Merve Safa Kavakcı, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ASEAN Temsilcisi Ahmed Emre Büyükkılıç ve çok sayıda iş insanı katıldı. Malezya Yatırım ve Kalkınma Kurumu Yardımcı Direktörü Şükrü Ebubekir, etkinlik için hazırladığı sunumda Türk iş insanlarına, Malezya'daki yatırım olanaklarını anlattı. Programda T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ASEAN Temsilcisi Ahmed Emre Büyükkılıç da Türkiye'deki yatırım fırsatlarını aktardı. Türkiye-Malezya İş Forumu'nu değerlendiren MÜSİAD Bursa Dış İlişkiler Komisyonu Başkanı Murat Bayizit ise 200'e yakın firmayla iş görüşmeleri yaptıklarını açıkladı. MÜSİAD Bursa Şubesi'nin yurt dışı gezisi kapsamında ikinci durağı ise Singapur oldu. MÜSİAD heyeti, Singapur'da farklı sektörlerden birçok iş insanıyla çeşitli temaslarda bulunurken B2B görüşmeleri de gerçekleştirdi. Heyet, T.C. Singapur Büyükelçisi Murat Lütem'le de bir araya gelerek istişarede bulundu. Ziyaretlerle ilgili değerlendirme yapan MÜSİAD Bursa Şubesi Başkanı Nihat Alpay, "Derneğimiz, yurt dışında 90'ın üzerinde ülkede, 224 lokasyonda şube ve temsilcilikle faaliyetlerini sürdüren Türkiye'nin en büyük sivil toplum kuruluşudur. Umarım ilerde Singapur ile çok daha iyi ticari ilişkilerimiz olur." dedi.









MÜSİAD'DAN FUAT SEZGİN ANISINA SERGİ

Prof. Dr. Fuat Sezgin anısına, MÜSİAD ve Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi iş birliğinde "Bilimden Sanata Yansımalar" sergisi düzenlendi



Merhum Prof. Dr. Fuat Sezgin anısına MÜSİAD (Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği) ve FSMVÜ (Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi) iş birliğiyle düzenlenen "Bilimden Sanata Yansımalar" adlı sergi, sanatseverlerin beğenisine sunuldu.

MÜSİAD Genel Merkezi'nde 8 Ekim - 1 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen serginin açılışına MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, FSMVÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Fahameddin Başar, FSMVÜ Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Dr. M. Hüsrev Subaşı, İBTAV (İslam Bilim Tarihi Araştırmaları Vakfı) Yönetim Kurulu Üyesi ve Basın İlan Kurumu Genel Müdürü Rıdvan Duran katıldı. "2019 Fuat Sezgin Yılı" için özel olarak hazırlanan serginin içeriğinde; hat, tezhip, minyatür, halı-kilim dokuma, cilt ve çini eserleri sanatseverlerle buluşturuldu. Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk Sanatları Bölümü hocalarının ve öğrencilerinin oluşturduğu eserler; astronomiden tıpa, optikten sinemaya, geçmişin bilim insanlarıyla günümüz teknolojilerini de bir araya getirdi.

MÜSİAD, Kültürel Çalışmalara Devam Edecek

Serginin açılışında konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, "MÜSİAD olarak Türk-İslam kültürüne ait eserlerin, özellikle genç nesillere aktarılmasına önem veriyoruz. Bu sayede yeni nesiller, popüler kültürün etkisinden çıkartılacak ve kendi kültür havzamıza ait sanat eserlerini benimsemiş olacak. Aynı zamanda belirtmek isterim ki MÜSİAD, geçmişte olduğu gibi önümüzdeki dönemde de yurt içi ve yurt dışında kültürel çalışmalara imza atmaya devam edecek." dedi.

KİTAP

ŞİRKET YAPISI VE SÜREKLİLİK KİTABINDAN TAVSİYELER

Fıkıhtaki ile günümüzdeki şirket yapılarının ortak ve farklı yönleri, Şirket Yapısı ve Süreklilik kitabında ele alındı



slam fıkhı; zaman içinde oluşmuş, idari, sosyal ve diğer alanlarda bir süreç hâlinde ortaya çıkmış dinî yorumlardan oluşuyor. Mimari eserlerde olduğu gibi fıkhi eserler de nesilden nesile aktarılıyor. Fıkhın konularından biri olan şirketler, günümüzde güncellenmesi gereken fıkhi meselelerin en başında yer alıyor. Fıkıhtaki şirket yapılarının, dayandıkları prensipler açısından eski, ancak geliştikleri döneme göre yeni yapılar olduğu aşikâr. Fakat güncellenemedikleri için orijinalliklerini kaybederek zamanla işlevsiz hale gelebiliyorlar.

Günümüzde birçok İslam ülkesinde kurulan şirketler, batıda ortaya çıkan şirket yapıları olarak göze çarpıyor. İslam'ın iktisat anlayışı ile batının ekonomi modeli arasındaki temel ayrılıklar, şirketlerde bazı sorunlara yol açabiliyor. Fıkıhtaki şirket yapıları ile günümüz şirket yapıları incelendiğinde, benzer ve farklı yönler ortaya çıkıyor. Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nde görevli Dr. Öğretim Üyesi Enver Osman Kaan'ın kaleme aldığı Şirket Yapısı ve Süreklilik kitabında bu yönler derinlemesine inceleniyor.

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'dan Kitaba Katkı

Kitabın içeriğinde, yazar Enver Osman Kaan'ın önsözde de belirttiği gibi, üç bölümden oluşan bir çalışma bulunuyor. Birinci bölümde, İslam fıkıh kaynaklarında ve günümüz ticaret hukukunda şirket yapıları anlatılıyor. Akabinde aralarındaki benzerlikler ve farklar mukayeseli olarak ele alınıyor. İkinci bölümde, fıkıh kitaplarının özellikle akitler ile ilgili bölümlerinden yararlanılarak şirketlerde süreklilik sorunu hem teorik hem de pratik olarak gösteriliyor.





Yazar, üçüncü bölümde ise çağımızın modern işletim yapılarından ve İslam'ın güçlü değerler sisteminden faydalanarak şirketlerin sürekliliğine katkı sağlayacak çözümler sunuyor. Eski ve yeni birçok kaynaktan yararlanılan kitapta, önemli birçok ismin yanı sıra özellikle şirket anayasasının hazırlanmasında MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'ın da katkıları bulunuyor.








İŞİNİZ İÇİN HAYALLERİNİZ BÜYÜK ORANLAR DÜŞÜK

Albaraka'dan KOBİ Destek Finansmanı

İşi büyütme yolunda, Albaraka KOBİ'lerin yanında.
300.000 TL'ye kadar ihtiyaçlarınız için %1,15 finansman oranı ve
36 aya varan vadelerle "KOBİ Destek Finansmanı" Albaraka'da.



36 aya varan vade

Tüm vadelerde %1,15 finansman oranı

Kampanya 31.12.2019 tarihine kadar geçerlidir. Albaraka Türk ilgili finansman kampanyasında değişiklik ve kampanyayı durdurma hakkını saklı tutar.



Alo Albaraka
0850 222 5 666
albaraka.com.tr

alBaraka
değerlerinize değer katıyoruz